

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**DEFINIÇÃO DO MERCADO
RELEVANTE GEOGRÁFICO: UM
ESTUDO DE CASO PARA A INDÚSTRIA
PETROQUÍMICA**

PAULO SERGIO CHAVES ARANTES JUNQUEIRA JUNIOR
107385703

Prof. Dr. João Luiz Pondé

MARÇO 2014

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**DEFINIÇÃO DO MERCADO
RELEVANTE GEOGRÁFICO: UM
ESTUDO DE CASO PARA A INDÚSTRIA
PETROQUÍMICA BRASILEIRA**

PAULO SERGIO CHAVES ARANTES JUNQUEIRA JUNIOR
107385703

Orientador: Prof.º João Luiz Pondé

Prof.^a Maria Tereza Leopardi de Mello

Prof.^a Camila Cabral Pires Alves

MARÇO 2014

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade do autor

Dedico este trabalho a todos os professores do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (IE/UFRJ) que me ajudaram, direta ou indiretamente, na elaboração do mesmo, bem como a todos aqueles que contribuíram para minha formação.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao João Luiz Pondé, Professor Doutor do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, por todo o apoio oferecido no desenvolvimento do presente trabalho.

Agradeço à Maria Tereza Leopardi de Mello, Professora Doutora do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, por me despertar o interesse na área da Defesa da Concorrência.

Agradeço à minha família, por todo suporte e compreensão dedicados à minha formação.

Por fim, agradeço aos meus amigos pelos momentos de alegria e companheirismo que, com certeza, me ajudaram no meu fortalecimento pessoal e desenvolvimento deste trabalho.

RESUMO

A presente monografia tem como objetivo analisar a atuação do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência em casos de concentração envolvendo a indústria petroquímica brasileira sob a ótica da Lei 8.884/94, mais especificamente no que se refere às metodologias utilizadas na definição dos mercados relevantes geográficos para os casos estudados.

Para entender a importância da definição de um mercado relevante serão discutidas as técnicas mais empregadas na análise teórica e também no julgamento dos casos pelas instituições envolvidas com a Defesa da Concorrência nos Estados Unidos, na Europa e no Brasil. Além disto, é traçada uma evolução histórica da legislação antitruste nestas regiões.

Os casos analisados foram a associação da OPP Petroquímica com a Petrobras, a criação da Rio Polímeros, a reestruturação acionária da Copene, a venda das ações da Politeño pertencentes à SPQ, aquisição da Ipiranga pelo consórcio Petrobras-Ultra-Braskem e a venda dos ativos da Quattor pertencentes à Unipar para a Braskem.

Concluiu-se que a definição do mercado relevante em termos geográficos para os produtos petroquímicos de segunda geração foi diferente ao longo do tempo, passando do Mercosul para os primeiros casos analisados para o mercado internacional, conforme mudanças na metodologia de análise empregada. Entretanto, todos os casos analisados foram aprovados, indicando a não probabilidade de danos à concorrência oriundos destes atos de concentração.

SÍMBOLOS, ABREVIATURAS, SIGLAS E CONVENÇÕES

AC: Ato de Concentração

ADP: Asfalto Diluído de Petróleo

ANP: Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis

art.: Artigo

BNDES: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

BNDESPar: BNDES Participações

CADE: Conselho Administrativo de Defesa Econômica

CAP: Cimento Asfáltico de Petróleo

CNPP: Companhia Nacional de Produtos Petroquímicos

Comperj: Complexo Petroquímico do Estado do Rio de Janeiro

DCPD: Dicloropentadieno

DGTF: Director General of Fair Trade

DOJ: Department of Justice

ESAE: Econômico Sociedade Anônima Empreendimentos

EUA: Estados Unidos da América

EVA: Acetato Vinílico de Etileno ou Acetato de Vinila

FOB: Free on board

FTC: Federal Trade Commission

GLP: Gás Liquefeito de Petróleo

GWB: Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen

HHI: Herfindahl-Hirschman Index

HSR: Hart-Scott-Rodino Act

IQ: Ipiranga Química S.A.

IPQ: Ipiranga Petroquímica S.A.

kton/ano: Milhares de Toneladas Anuais

KPMG: Klynveld Peat Marwick Goerdeler

LIFO: Little In from Outside

LOFI: Little Out from Inside

MTBE: Metil Terc-Butil Éter

PEAD: Polietileno de Alta Densidade

PEBD: Polietileno de Baixa Densidade

PEBDL: Polietileno de Baixa Densidade Linear

PET: Polietileno Tereftalato

Petroquisa: Petrobras Química S.A.

PPSA: Petroquímica Paulínia S.A.

PQBA: Petroquímica da Bahia S.A.

PVC: Policloreto de Vinila

REDUC: refinaria de Duque de Caxias

RIP: Refinaria Ipiranga

RTPA: Restrictive Trade Practices Act

SBDC: Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência

SDE: Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça

SEAE: Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda

SSNIP: Small but Significant Non-transitory Increase in Prices

UE: União Europeia

Unipar: União das Indústrias Petroquímicas S.A.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
Capítulo I. Análise Teórica: Mercado Relevante Geográfico	3
I.1. Definição de mercado relevante.....	4
I.2. O Teste do Monopolista Hipotético	5
I.3. A abordagem da correlação de preços.....	7
I.4. A abordagem do fluxo de mercadorias.....	11
Capítulo II. Aspectos institucionais da análise dos mercados relevantes geográficos: os casos dos Estados Unidos, da União Europeia e do Brasil	15
II.1. Os Estados Unidos da América.....	15
II.1.1. Histórico da Evolução das Políticas de Defesa da Concorrência	15
II.1.2. Definição de Mercado Geográfico Relevante no Guia de Análise dos EUA	19
II.2. O caso da União Europeia.....	23
II.2.1. Histórico da Evolução das Políticas de Defesa da Concorrência	23
II.2.1.1. Alemanha.....	23
II.2.1.2. Reino Unido.....	25
II.2.1.3. O Bloco Europeu.....	27
II.2.2. Definição de Mercado Geográfico Relevante no Guia de Análise da União Europeia	29
II.3. O caso do Brasil	33
II.3.1. Histórico da Evolução das Políticas de Defesa da Concorrência	33
II.3.2. Definição de Mercado Geográfico Relevante no Guia de Análise do Brasil.....	37

Capítulo III. Estudos de caso	41
III.1. Mercosul como mercado relevante geográfico	42
III.1.1. Descrição das operações dos Atos de Concentração	42
III.1.2. Definição do Mercado Geográfico no caso da associação entre OPP e Petrobras	43
III.1.2.1. Pareceres SEAE/SDE.....	43
III.1.2.2. Voto do Relator	44
III.1.3. Definição do Mercado Geográfico no caso da Rio Polímeros.....	44
III.2. Transição da jurisprudência: Mercado relevante geográfico internacional.....	48
III.2.1. Descrição das operações dos Atos de Concentração.....	48
III.2.2. Definição do Mercado Geográfico no caso da Copene	52
III.2.2.1. Os Pareceres SEAE/SDE	53
III.2.2.2. Voto do Relator	57
III.2.3. Definição do Mercado Geográfico no caso da Politeño	61
III.2.3.1. Pareceres SEAE/SDE.....	62
III.2.3.2. O voto do Relator.....	62
III.3. Confirmação de mercado relevante internacional para os produtos de segunda geração	63
III.3.1. Descrição das operações dos Atos de Concentração.....	63
III.3.2. Definição do Mercado Geográfico no caso da aquisição da Ipiranga pelo consórcio Petrobras-Braskem-Ultra.....	66
III.3.2.1. Os pareceres SEAE/SDE e ProCADE	67
III.3.2.2. A Posição do CADE	68
III.3.3. Definição do mercado Geográfico no caso da Quattor	72
III.3.3.1. Os pareceres da SEAE/SDE	74
III.3.3.2. O voto do Relator.....	74
III.4. Síntese dos casos estudados.....	78

4. Conclusão	80
--------------------	----

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	86
---------------------------------	----

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Esquema de Decisão do Teste do Monopolista Hipotético.....	7
Figura 2. Mercados geográficos não contíguos	12
Figura 3. As etapas de Análise Econômica de Atos de Concentração Horizontal	38
Figura 4. Estrutura Acionária da Copene antes da operação	49
Figura 5. Estrutura acionária da COPENE após o Terceiro Leilão.....	50
Figura 6. Taxa de Importação de PET em relação ao consumo aparente entre 1997 e 2001	54
Figura 7. Quadro com nível de importações dos polietilenos.....	56

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Distribuição da capacidade Produtiva de polietilenos de baixa densidade tendo sido o Mercosul definido como mercado relevante geográfico	46
Tabela 2. Distribuição da capacidade Produtiva de polietilenos de alta densidade tendo sido o Mercosul definido como mercado relevante geográfico	46
Tabela 3. Distância de São Paulo (SP) até alguns Polos Petroquímicos	58
Tabela 4. Informações sobre as empresas envolvidas no processo de aquisição estudado.....	64
Tabela 5. Valores da Elasticidade-preço para o Teste de Elasticidade-crítica.....	72
Tabela 6. Equações para o cálculo da Elasticidade-Crítica	77

LISTA DE QUADROS

Quadro 1. Mercados com sobreposição Horizontal	73
Quadro 2. Quadro-resumo das técnicas empregadas na análise dos mercados relevante geográficos	79

INTRODUÇÃO

O processo de surgimento das organizações modernas, iniciado a partir da Revolução Industrial e impulsionado no século XX gerou uma estrutura produtiva centrada nas grandes empresas, especialmente pelo fato de que estas possuem vantagens em termos de economias de escala, logrando uma redução dos custos de produção e, conseqüentemente afastando pequenos produtores do mercado.

Neste cenário de concentração das indústrias surgiram autoridades de Defesa da Concorrência em diversos países. Estas instituições se desenvolveram com o objetivo coibir a formação de trustes, combinações ou cartéis e, com isto, inibir o exercício do poder de mercado por parte das grandes corporações. Empresas que possuem elevadas parcelas de participação no mercado possuem a vantagem de serem *price-makers*, ou seja, ditar os preços praticados no mercado. As autoridades antitruste, em geral, não são contra o crescimento das fatias de mercado das empresas por entenderem que este é um processo comum no sistema capitalista e podem ser o resultado da busca de maior eficiência econômica. Entretanto, tendem a limitar fusões e aquisições que promovam concentração industrial e, conseqüentemente, a elevação do nível dos preços.

O desenvolvimento das legislações antitruste ganhou uma nova dimensão após a Segunda Guerra Mundial e particularmente após o fim da Guerra Fria, com o processo de globalização. Como as firmas foram se tornando cada vez mais internacionalizadas se tornou necessário criar mecanismos de inibição de formação de trustes a nível supranacional. Neste ponto a indústria petroquímica se destaca visto que possui uma pequena quantidades de *players* atuando de maneira global.

Historicamente, no Brasil, este setor foi comandado pela Petrobras. Porém, com o processo de privatizações ocorrido na década de 1990 o setor passou quase que exclusivamente à iniciativa privada nacional. Como o setor petroquímico faz parte de longas cadeias de valor, do ponto de vista econômico ele é um setor estratégico. O exercício do poder de mercado nesta indústria pode gerar elevações no nível de preços sentida por toda a cadeia de valor até o consumidor final, gerando elevadas perdas de bem-estar. Assim sendo, para analisar se um processo de fusão ou aquisição gerando

concentração industrial possa gerar perdas de bem-estar social, as autoridades antitruste devem realizar uma boa definição do(s) mercado(s) relevante(s) envolvido(s) no Ato de Concentração, tanto em termos de produto como em termos geográficos.

Posto isto, este trabalho tem como principal objetivo analisar de que forma o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência tratou a definição geográfica dos mercados relevantes sob a ótica da Lei 8.884/94 em casos ocorridos na indústria petroquímica brasileira, testando a hipótese de que a definição geográfica é de suma importância para o resultado da análise da probabilidade do exercício de poder de mercado.

Para isto, o presente trabalho é dividido em três capítulos. No primeiro, traça-se uma análise teórica acerca dos métodos utilizados para a definição dos mercados relevantes geográficos, incluindo uma descrição do Teste do Monopolista Hipotético desenvolvido pelo Departamento de Justiça dos Estados Unidos.

O segundo capítulo traz uma análise histórica de como ocorreu a evolução da legislação antitruste nos Estados Unidos, na Europa e no Brasil. Além disto, também é discutido como as autoridades americanas, europeias e brasileiras tratam a definição dos mercados do ponto de vista geográfico em seus guias de análise para os atos de concentração.

Por fim, o terceiro capítulo trata de seis casos ocorridos na indústria petroquímica brasileira, de modo a evidenciar como foi feita a definição dos mercados relevantes em cada caso e as consequentes decisões acerca da aprovação ou não dos Atos de Concentração por parte do Conselho Administrativo de Defesa Econômica.

Capítulo I. Análise Teórica: Mercado Relevante Geográfico

No processo da análise dos efeitos de Atos de Concentração envolvendo, por exemplo, uma fusão entre duas empresas, as autoridades antitruste precisam, em suas investigações, realizar uma análise do mercado que é afetado por tal medida. Isto se faz necessário visto que é preciso compreender como as firmas envolvidas em um determinado processo de concentração podem vir a exercer poder de mercado, isto é, utilizar-se de uma fatia de mercado maior para elevar os preços acima dos níveis anteriores.

Atos de concentração podem, deste modo, levar a uma redução do excedente do consumidor e da quantidade transacionada no mercado analisado, reduzindo, por consequência, o bem estar. Entretanto, as fusões podem também aumentar a eficiência das empresas atuando em um determinado mercado. Pode-se citar como exemplo a fusão entre uma empresa que possui eficiência nas vendas com outra com maior eficiência na área de produção. As duas, assim, podem criar sinergias que reduzam o custo marginal da operação. Dependendo da magnitude da redução dos custos, o preço de equilíbrio no mercado pode vir a ser reduzido e, conseqüentemente, a quantidade transacionada pode aumentar, gerando maior bem-estar.

Assim, segundo Motta (2004), a definição do mercado relevante não é o objetivo final do processo de análise de casos de concentração, mas sim um passo crucial a ser dado para analisar a possibilidade de exercício de poder de mercado pelas firmas envolvidas.¹

Dessa maneira, esse capítulo teórico tratará de mecanismos para proceder a definição de mercado relevante, com ênfase nos modelos existentes para definir os limites geográficos desses mercados.

¹ “(...) it should be stressed first that market definition is not of interest by itself, but only as a preliminary step towards the objective of assessing market power.” (p. 101)

I.1. Definição de mercado relevante

Em relação à ideia de exercício do poder de mercado, ou seja, a elevação do preço de um determinado produto acima do preço em um mercado competitivo hipotético (isto é, o custo marginal), é importante avaliar o grau de substituição dos produtos envolvidos, do ponto de vista da demanda e da oferta.

Ao tratar o caso de processos de concentração e definição de mercado relevante a teoria econômica e a prática antitruste consideram duas dimensões consideradas distintas: a primeira diz respeito à definição do mercado do produto em si (que também pode ser uma gama variada de produtos ou serviços); já a segunda trata da área geográfica abrangida pelo mercado em questão, ou seja, a dimensão territorial onde o produto é comercializado. (DAVIS, 2010)

O Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) coloca que:

“Um mercado é definido como um produto ou um grupo de produtos e uma área geográfica na qual ele é produzido ou vendido tal que uma hipotética firma maximizadora de lucros, não sujeita a regulação de preços, que seja o único produtor ou vendedor, presente ou futuro, daqueles produtos naquela área, poderia provavelmente impor pelo menos um ‘pequeno, mas significativo e não transitório’ aumento no preço, supondo que as condições de venda de todos os outros produtos se mantêm constantes. Um mercado relevante é um grupo de produtos e uma área geográfica que não excedem o necessário para satisfazer tal teste.” (Apud Possas, 2002, p. 2).

Segundo Possas (2002) essa definição busca definir o conceito de mercado relevante, de modo que o suposto exercício de poder de mercado (que pode vir realmente a ocorrer ou não) seja possível. De acordo com o autor, a definição de mercado relevante possui o objetivo do exercício analítico, isto é, “avaliar

preliminarmente a possibilidade de que a atividade econômica em causa possa vir a dotar-se, em algum nível de agregação de produtos e em alguma área geográfica – que recebem então conjuntamente a designação de ‘mercado’ – de condições técnico-econômicas estruturais nas quais o exercício de poder de mercado em termos de preços (e quantidade) seja logicamente possível.” (p. 3)

Em relação à definição do mercado relevante em termos de produto, esta é feita de modo a incluir no mesmo grupo todos aqueles produtos que possuam alto grau de substituição, de modo que o aumento do preço de um dos produtos não gerará grandes efeitos nocivos ao mercado visto que os consumidores irão passar a demandar mais produtos competidores.

Já no caso da dimensão geográfica de um mercado, as autoridades de Defesa da Concorrência estão interessadas em delimitar as fronteiras dentro das quais o produto é comercializado e, desta forma, o aumento de seu preço pode vir a causar perda de bem-estar social naquela região. Dentro deste ponto, a Teoria Econômica foi evoluindo por duas vias complementares, porém distintas.

Muitos autores desenvolveram trabalhos que incorporam a correlação de preços de um mesmo produto entre regiões distintas como evidência da existência de um mercado relevante em comum entre essas duas regiões. Já outros autores criaram modelos que analisam não a correlação dos preços em si, mas o volume de produtos comercializados entre as regiões analisadas no processo.

I.2. O Teste do Monopolista Hipotético

Para auxiliar a delimitação dos mercados relevantes (tanto na dimensão produto como na dimensão geográfica) o Departamento de Justiça dos Estados Unidos criou um teste que é atualmente usado por diversas Agências pelo mundo. Este teste é chamado SSNIP (Small but Significant Non-transitory Increase in Prices), mas se tornou mais conhecido como Teste do Monopolista Hipotético. Segundo MOTTA (2004), o teste consiste em avaliar se o aumento de preço de um determinado produto é

lucrativo ou não para um monopolista. Caso não seja, produtos e/ou áreas geográficas devem ser agregadas ao mercado relevante.

O teste do Monopolista Hipotético se baseia na ideia de que um determinado mercado não enfrenta restrições significativas de preço de produtos e/ou serviços de fora do mercado. O mesmo é válido sob o ponto de vista geográfico. Sob a ótica deste teste o mercado é então definido como sendo a menor cesta de produtos e o menor espaço geográfico no qual um monopolista hipotético tenha incentivo para subir o seu preço. Assim, o teste do Monopolista Hipotético está diretamente relacionado com a ideia de que o mercado a ser definido não pode sofrer restrições em termos de preço de outros produtos ou outras áreas, ou seja, os consumidores daquele mercado não podem substituir sua demanda para outros produtos ou outras áreas.

Para isso, o teste considera que todos os produtos do mercado são produzidos por um monopolista e avalia se há incentivo no mercado para que o mesmo eleve seu preço, ou seja, exerça poder de mercado. Se o monopolista achar rentável a subida de seus preços, a restrição causada por produtos ou regiões fora do mercado não é alta o suficiente para evitar o exercício de poder de mercado.

DAVIS (2010) ilustra o processo de tomada de decisão do teste com o diagrama indicado na figura 1, abaixo.

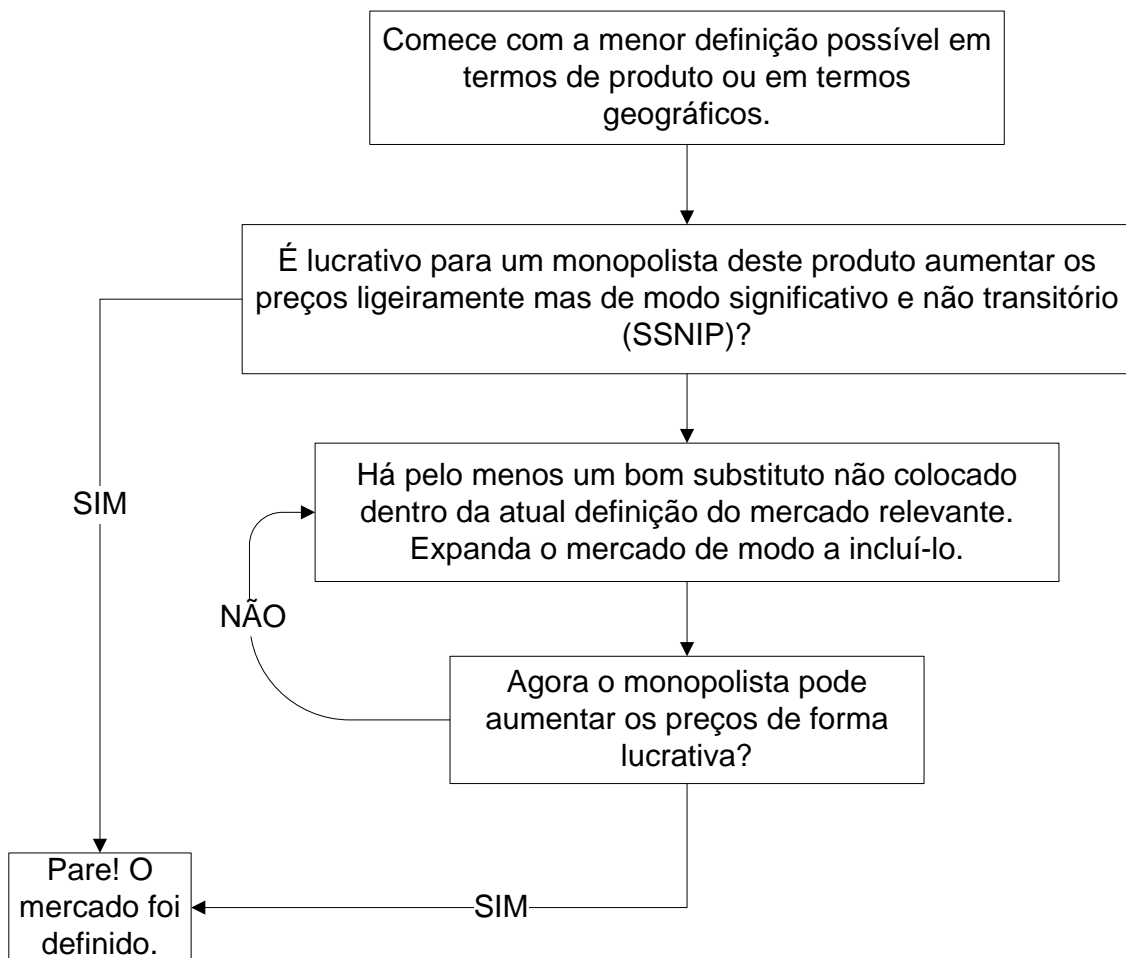


Figura 1. Esquema de Decisão do Teste do Monopolista Hipotético

Fonte: DAVIS, 2010

Tendo analisado como funciona o Teste do Monopolista Hipotético, serão tratadas a partir de agora as técnicas mais empregadas para se proceder a definição dos mercados relevantes geográficos. Primeiramente será discutida a abordagem da correlação de preços e posteriormente a abordagem do fluxo de mercadorias, como citado anteriormente.

I.3. A abordagem da correlação de preços

Esta primeira abordagem das técnicas de análise dos mercados relevantes geográficos de um determinado produto ou cesta de produtos consiste na elaboração e análise de uma série temporal do preço dos produtos nas diferentes regiões examinadas.

Diferentes áreas cujos preços tendem à uniformidade são entendidas como formadoras de um mesmo mercado, assim como áreas onde o movimento dos preços não é semelhante são consideradas como integrantes de diferentes mercados geográficos para determinado produto.

A base deste argumento é uma ideia presente na História do Pensamento Econômico, que pode ser encontrada na obra de Alfred Marshall:

“(...) quanto mais próximo da perfeição um mercado é, mais forte é a tendência em se pagar o mesmo preço para a mesma coisa no mesmo ponto do tempo em todas as partes deste mercado: mas claro, se o mercado é grande, exceções devem ser feitas ao custo de transporte dos produtos para os diferentes compradores.” (Apud Sherwin & Stigler, 1985, p. 555)

Consoante a isto, o estudo do custo de transporte se faz importante na análise da definição do mercado sob essa abordagem. Stigler & Sherwin (1985) dizem que, no caso de mercados de commodities, o preço em duas regiões dentro de um mesmo mercado geográfico pode ser diferente devido aos custos de transporte porque não existe custo único de transporte já que alguns compradores possuem maior poder de barganha que outros junto às transportadoras e também porque choques estocásticos podem causar alterações em algumas áreas diferentemente de outras, quando não há previsão perfeita e estoques suficientes.

Assim, segundo os autores, o mais interessante para proceder a definição de um mercado geográfico relevante não é a análise do nível de preço do produto estudado, mas sim o comportamento desse preço ao longo do tempo nas regiões analisadas. O preço de um determinado bem ao longo do tempo em duas regiões diferentes deve variar de maneira similar caso essas duas regiões façam parte de um mesmo mercado. Alguns testes econométricos podem ser feitos para analisar a correlação na variação dos preços em diferentes regiões no estudo da definição de mercado por parte das autoridades da defesa da concorrência.

Stingler e Sherwin propõem que o procedimento mais adequado é fazer um teste de correlação entre o percentual de variação dos preços nos diversos períodos da série para as regiões estudadas. Os autores colocam que os preços irão convergir entre duas regiões (por exemplo A e B) se ao menos uma das condições a seguir for atendida:

- Não há barreiras à transferência de demanda entre A e B. Assim a elasticidade-preço cruzada da demanda do produto analisado tenderia ao infinito.
- Os ofertantes do produto têm igual acesso às regiões A e B, sem diferenças de custos. Se o preço em B, por exemplo, superar o preço em A, então a oferta em B irá crescer, trazendo os preços de volta à uniformidade.
- No caso de existir monopólio ou oligopólio tanto em A quanto em B, a elasticidade preço da demanda em qualquer nível de preços é a mesma em ambas as áreas.

Entretanto, o uso dos testes de correlação de preços deve ser utilizado com cautela. A não existência de correlação entre a variação dos preços em duas regiões é uma evidência muito alta de que estas fazem parte de mercados diferentes. Todavia, um índice de correlação alto não indica necessariamente que as duas áreas fazem parte do mesmo mercado geográfico relevante. Isto ocorre porque podem haver choques externos que alteram os preços do produto nas duas regiões sem que elas façam parte do mesmo mercado, como por exemplo, o aumento do preço geral de um produto que serve como matéria-prima para a fabricação do produto final em questão. (CRANE & WELCH, 1991)

No processo de análise por parte das autoridades competentes, é fundamental que as fontes de dados para a avaliação da correlação de preços sejam confiáveis e abrangentes para que o resultado obtido seja o mais próximo à realidade possível. Nesse aspecto a abordagem da correlação de preços pode enfrentar dificuldades de ser implementada pela falta de informações históricas relevantes dos preços dos produtos em diferentes regiões. Entretanto, no caso de commodities como a maioria dos produtos petroquímicos, essas informações são mais fáceis de serem

encontradas pelas autoridades de Defesa da Concorrência, ao contrário do que ocorre para produtos com alto grau de diferenciação. (CRANE & WELCH, 1991)

Além disto, se faz necessário avaliar a questão da causalidade entre as variáveis utilizadas no estudo da correlação. Na análise dos mercados relevantes geográficos esse ponto é crucial pois podem alterar o resultado dos testes utilizados para a definição. Por exemplo, em um teste de correlação entre os preços de uma determinada resina no mercado internacional e no mercado doméstico pode ser verificado que o comportamento dos preços é semelhante. Porém, isto não indica que os preços internacionais necessariamente determinam os preços domésticos e, conseqüentemente, não garante que o mercado relevante seja internacional.

Neste sentido o Teste de Causalidade de Granger ajuda a identificar se uma variável possui efeito de causalidade sobre outra pela precedência no tempo. Dadas duas séries temporais de variáveis distintas, X e Y, o Teste de Causalidade de Granger pode avaliar quatro casos distintos (GRANGER, 1969):

- Causalidade unilateral de Y para X, ou seja, quando verifica-se que a causalidade de Y para X é forte enquanto a causalidade de X para Y não é estatisticamente significativa;
- Causalidade unilateral de X para Y, inversa ao caso anterior;
- Bicausalidade ou simultaneidade, quando verifica-se que os coeficientes de correlação de X para Y e de Y para X são estatisticamente diferentes de zero;
- Independência, quando os conjuntos de coeficientes defasados no tempo são estatisticamente insignificantes.

Assim, caso se verifique que alterações ocorridas em Y são anteriores a alterações em X, pode-se inferir que Y causa X.

I.4. A abordagem do fluxo de mercadorias

Elzinga e Hogarty (1973) propuseram um modelo alternativo para delimitar os limites geográficos de um determinado mercado. O teste parte do princípio que o produto analisado está bem definido, sendo a análise da dimensão geográfica do mercado, desta forma, posterior à definição da dimensão produto. O teste consiste em duas etapas independentes. A primeira etapa é o teste LIFO (Little In from Outside), ou seja, ele analisa se as importações feitas pela região correspondem a uma parcela pequena ou grande do consumo local. O índice LIFO é indicado por:

$$LIFO = \frac{\text{Vendas de Firms da Área Analisada para compradores da mesma área}}{\text{Total Comprado por Indivíduos da Área Analisada}}$$

O segundo teste é o LOFI (Little Out from Inside), isto é, se as exportações representam uma parcela pequena ou grande de tudo o que é produzido na região. O índice LOFI é indicado por:

$$LOFI = \frac{\text{Vendas de Firms da Área Analisada para compradores da mesma área}}{\text{Total Vendido pelas Firms da Área Analisada}}$$

Assim sendo, um mercado geográfico de um determinado produto seria definido pela área onde a maior parte das compras feitas por indivíduos localizados neste mercado geográfico fosse de origem de firmas da mesma área, assim como a maior parte das vendas das firmas da área seriam para compradores da mesma área.

Um ponto que se coloca com a análise desses testes é o valor aceitável para os índices LOFI e LIFO. Elzinga e Hogarty (1978) consideram que a existência de índices iguais ou superiores a 90% para ambos os testes indica uma forte relação geográfica entre as áreas enquanto um índice superior a 75% indica que ambas as áreas ainda podem ser incluídas no mesmo mercado geográfico, ainda que a relação seja fraca.

Neste modelo, Elzinga e Hogarty também fazem a suposição de que os custos de transporte são simétricos, ou seja, a área geográfica do mercado seria criada ao redor do local de fabricação do produto, utilizando a ideia de mercado contíguo.

Entretanto, Welch e Craine (1991) apontam que a hipótese de custos simétricos de transporte é muito fraca e que dificilmente é válida no mundo real.

Em seu trabalho, Welch e Craine utilizam diversas situações que podem ocorrer na prática, como o exemplo disposto na figura 1². A figura indica o custo de venda para três ofertantes que operam em três localizações distintas ao longo do eixo contínuo O-O'. Os segmentos A-A', B-B' e C-C' representam os custos de produção FOB dos produtos (substitutos perfeitos), ou seja, sem incluir o frete e valores relativos a seguros ao preço. (WELCH & CRANE, 1991)

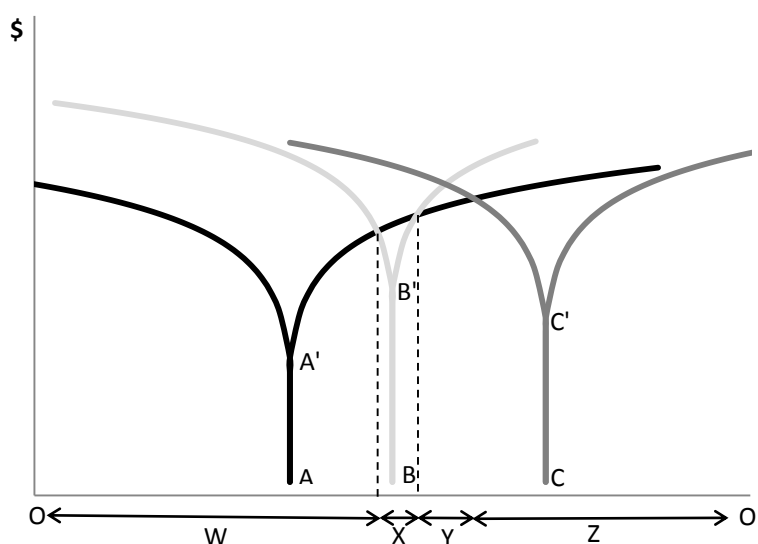


Figura 2. Mercados geográficos não contíguos

Fonte: Welch & Craine, 1991

Neste modelo, os custos de transporte estão indicados pelas curvas que partem dos pontos A', B' e C', sendo o preço final de venda dado pela soma do custo de produção FOB com o custo de transporte relacionado com o ponto onde ocorre a venda do produto. No caso indicado na Figura 2, os custos de transportes não são lineares

² Optou-se por indicar apenas um exemplo contido no artigo de Craine e Welch (1991) que demonstra a possibilidade de não existência de mercados contíguos. Os autores ainda trabalham com o caso de existência de custos lineares de transporte com custos desiguais de produção, e também com diferentes custos de produção e custos de transporte lineares, porém assimétricos.

apesar de serem os mesmos para todos os produtores.³ Como se pode ver na figura o produtor A possui menor custo de produção que o produtor C, e este último possui vantagem no custo de produção em relação ao produtor B. Nesta situação, considerando que os consumidores não percebem diferenças entre os produtos fabricados pelos diferentes produtores (como foi dito anteriormente, os produtos aqui são considerados substitutos perfeitos), o produtor B domina as vendas na área X e o produtor C domina os produtos na área Z. O produtor A, além de dominar o mercado na área W acaba conseguindo vantagens competitivas em relação a seus competidores pelo fato de possuir menor custo de produção que estes, dominando também a região Y, que neste caso não faz fronteira com a região W.

Assim sendo, este exemplo serve para ilustrar que é possível haver mercados geográficos não contíguos na ausência de custos de produção uniformes entre os competidores e custos de transporte lineares. Este é um entrave para a aplicação da abordagem do fluxo de mercadorias na definição de um mercado geográfico relevante.

Utilizando os testes LOFI e LIFO a partir de uma determinada área geográfica, como por exemplo o local de produção da empresa A na Figura 2, estes permitiriam a definição do mercado geográfico do produtor A como sendo a área W, visto que os valores para a região X estariam abaixo dos 90% para a relação forte ou 75% para a relação fraca. Assim, o teste não seria prosseguido para a região Y, onde A também possui domínio no mercado, indicando uma área errada para o mercado relevante do produtor A.

Além disto, segundo Slade (1986), quando as informações relativas aos preços dos produtos com o passar do tempo estão disponíveis e são confiáveis, a abordagem do fluxo de mercadorias deve ser deixada de lado. Isso acontece porque os índices LOFI e LIFO podem não indicar correspondência entre diferentes áreas de um mesmo mercado geográfico. O autor usa o exemplo de três cidades (1, 2 e 3) ao longo de uma mesma rodovia. Caso haja um aumento do preço de um determinado produto na cidade 3, produtos substitutos podem ser enviados da cidade 2 para a 3 e da cidade 1 para a 2, até que os preços voltem a convergir para o mesmo patamar. Assim, as três

³ Entende-se por custo de transporte neste caso o valor do frete por unidade de comprimento, como por exemplo, R\$/km. Os autores ressaltam que custos de transporte não lineares podem ser oriundos de custos fixos de setores de carregamento, vantagens logísticas, etc.

idades estariam unidas em um mesmo mercado, apesar de não haver transações deste produto analisado entre as cidades 1 e 3.

Capítulo II. Aspectos institucionais da análise dos mercados relevantes geográficos: os casos dos Estados Unidos, da União Europeia e do Brasil

A Defesa da Concorrência é uma área amplamente estudada nos países industrializados e surge para corrigir possíveis distorções estruturais causadas pela excessiva concentração nos setores econômicos e respectivos mercados. Conforme discutido no Capítulo I, uma boa definição da delimitação geográfica de um dado mercado é fundamental para que haja uma boa execução de políticas antitruste por parte das autoridades competentes.

Este capítulo tem como objetivo realizar uma análise sobre conceitos e procedimentos importantes na definição dos mercados relevantes geográficos e como esses mercados são definidos por algumas instituições antitruste, ou seja, verificar quais as ferramentas utilizadas por essas autoridades no processo de definição dos mercados relevantes geográficos.

Desta forma, optou-se por analisar os casos dos Estados Unidos, da União Europeia e do Brasil. Para os três casos será traçado um panorama histórico da evolução das políticas de Defesa da Concorrência, seguido por uma análise do conteúdo das legislações vigentes no presente momento em termos de informações relevantes para a definição de um mercado geográfico relevante.

II.1. Os Estados Unidos da América

II.1.1. Histórico da Evolução das Políticas de Defesa da Concorrência

O primeiro grande passo dado para a realização de políticas antitruste foi a criação do Sherman Act, nos Estados Unidos, em 1890, que permitiu, por iniciativa do Estado norte-americano, a contestação de práticas anticompetitivas. O Sherman Act era baseado no poder do Congresso para intervir no comércio entre os estados, garantido pela Constituição Americana. (PIONER, 2003).

Segundo LEOPARDI (2002), a referida Lei proibia contratos em forma de truste, conspirações para restringir o comércio (ou seja, reduzir a oferta de produtos e serviços) e tentativas de monopolizar o mercado, sejam por ações individuais ou por ações coletivas coordenadas.

O Sherman Act era dividido em três sessões: a primeira proibia qualquer contrato, combinação sob a forma de truste ou conspiração de forma a limitar o comércio entre os diversos estados americanos ou com outras nações; a segunda sessão dizia que qualquer pessoa que monopolizasse, tentasse monopolizar, se combinasse ou conspirasse com outra ou outras pessoas para monopolizar qualquer parte do comércio entre os diversos estados ou outras nações seria considerado culpado pelo crime de formação de truste; a sessão 3 apenas expandia a validade da Lei para os territórios norte-americanos e o Distrito de Columbia. Pioner (2003) ressalta que as penalidades para as infrações poderiam variar desde multas até a prisão dos administradores das firmas participantes. Pessoas que fossem acusadas pela formação de truste estariam sujeitas a pagar multas de cinco mil dólares americanos⁴ e a cumprir um ano de prisão.

Um dos casos mais emblemáticos da atuação do Sherman Act nos Estados Unidos foi a quebra da *Standard Oil* em 1911. A empresa, que havia crescido exponencialmente e dominava tanto os setores de perfuração, extração e logística de petróleo, tendo feito do seu fundador e presidente John Rockefeller o homem mais rico do mundo na época, fora obrigada pela Suprema Corte dos Estados Unidos a se dividir em 34 novas empresas. Algumas dessas empresas criadas a partir da antiga Standard Oil, após diversos processos de fusões e aquisições serviram como base para as atuais ExxonMobil e Chevron, por exemplo.

Devido ao fato do Sherman Act ser extremamente genérico, não incluindo de forma clara os procedimentos de análise das práticas anticompetitivas, os legisladores propuseram duas novas leis: a Lei Clayton em 1914, que proibia a discriminação de preços com efeitos anticompetitivos, as práticas de venda casada e fusões e aquisições que gerassem danos ao processo competitivo, e o Federal Trade Commission Act, cujo objetivo era criar uma agência especial responsável por

⁴ O valor de cinco mil dólares americanos em 1890 representa no final do ano de 2013 uma quantia superior a cento e quinze mil dólares.

investigar práticas de truste, função da então Divisão de Antitruste do Departamento de Justiça dos Estados Unidos. (PIONER, 2003)

O Clayton Act, aprovado em 8 de Outubro de 1914, foi uma evolução em relação ao Sherman Act, pois apresentava de forma mais clara algumas ideias em relação ao tema do antitruste, tais como discriminação de preços, fusões e aquisições e interferências no processo competitivo. Um dos pontos mais importantes do Clayton Act diz respeito à Sessão 7 do mesmo que define uma holding como uma empresa cujo objetivo é deter ações de outras empresas. O uso de holdings havia sido uma importante saída jurídica para evitar ações do Sherman Act entre 1890 e 1914. Assim, com o Clayton Act, a criação de holdings também passava a ser objeto de análise da legislação antitruste americana.

Já o Federal Trade Commission Act foi a Lei que, em 1914, criou o *Federal Trade Commission* (FTC), autarquia responsável pela análise antitruste nos Estados Unidos. O FTC possui poder para coibir práticas desleais de comércio dentro do território americano.

O Robinson-Patman Act foi elaborado em 1936 com o intuito de proteger pequenos comerciantes. O Ato é uma Lei Federal dos Estados Unidos da América e proíbe práticas de discriminação de preços por produtores, através da proibição de vendas que discriminem o preço de produtos para distribuidores em similar situação, quando o efeito dessas vendas reduza a competição no mercado. Uma nova lei foi criada acerca do tema em 1976, o Hart-Scott-Rodino Act (HSR), que traça diretrizes sobre o parâmetro de corte para a análise de casos de fusões e aquisições nos Estados Unidos. Segundo o HSR, fusões que envolvam uma transação superior a US\$200 milhões, ou que estejam entre US\$50 milhões e US\$200 milhões, mas que uma das firmas possua faturamento anual superior a US\$100 milhões e a outra faturamento anual superior a US\$10 milhões, devem ser reportadas às autoridades de análise antitruste com no mínimo 30 dias de antecedência ao da concretização da operação.

O que define os procedimentos legais utilizados pelas agências são os Guias de Análise, que nas versões mais recentes foram atualizados de maneira a utilizar conceitos de Economia Industrial e Teoria dos Jogos. As etapas do Guia de Análise são

a determinação dos produtos relevantes e do mercado geográfico envolvido, a identificação das firmas participantes no mercado relevante, o cálculo das concentrações de cada firma, análise das barreiras à entrada e, por fim, estimação das eficiências oriundas do processo de concentração.

Segundo PIONER (2003):

“Essas três leis [Sherman Act, Clayton Act e Federal Trade Commission Act] formaram o arcabouço da política de antitruste Americana e são implementadas pela Divisão de Antitruste do Departamento de Justiça e pelo Federal Trade Commission. Como é observado no capítulo 7 do Manual da Divisão Antitruste do Departamento de Justiça Norte-Americano, da forma que estas leis foram estabelecidas, a competência dos dois órgãos é muito semelhante. Na realidade, atos ilegais entre firmas que caibam a abertura de um processo criminal – por exemplo, acordos de preço – são alçada do Departamento de Justiça, enquanto que práticas anticompetitivas que não estejam especificadas na legislação são objeto de análise exclusiva do FTC. Entretanto, no que diz respeito a análise de fusões e aquisições, a competência das duas agências é idêntica. Dessa forma, para evitar sobreposição de tarefas, existe um acordo implícito entre os dois órgãos que fusões nos setores de consumo, tais como alimentação, farmacêutico, energia, além do setor de defesa, são responsabilidade do FTC, ficando os demais segmentos a cargo do DOJ.” (Pioner, 2003, p.6)

A Escola de Chicago também exerceu um importante papel na análise dos processos de concentração industrial nos Estados Unidos ao longo das últimas décadas. Segundo pesquisadores da mesma, a regulação dos processos de fusão acarretaria em uma perda de competitividade das empresas americanas no exterior, o que não seria

benéfico para o próprio país. A escola argumentava que fusões levariam a economias de escala que, por sua vez, reduziriam os preços aos consumidores. Assim sendo, o mais importante ponto da análise dos atos de concentração deveria ser o ganho de eficiência. (ROSA, 2011)

Durante o governo Reagan (1981 a 1988) foi adotada uma política de “*hands-off*” em relação às práticas de concentração, visto que as forças de mercado seriam as únicas capazes de selecionar as empresas mais eficientes para permanecer operando. O número de casos de análise antitruste caiu de 1611 em 1977 para 638 em 1989, por exemplo. (MOTTA, 2004)

Além disso, vale ressaltar que os estados da Federação também podem ter suas próprias leis sobre o tema, os chamados Estatutos dos Estados, que funcionam como uma espécie de pequenos “FTC Acts”.

II.1.2. Definição de Mercado Geográfico Relevante no Guia de Análise dos EUA

O mais recente Guia de Análise de Fusões Horizontais americano data de Agosto de 2010 e foi elaborado em conjunto pelo FTC e pelo Departamento de Justiça Americano. Vale ressaltar que um Guia de Análise não é uma Lei, mas sim um conjunto de procedimentos que deve ser seguido pelas instituições antitruste na análise dos Atos. O Capítulo 4 do Guia americano trata sobre o procedimento para a definição dos mercados relevantes. O guia coloca que:

“When the Agencies identify a potential competitive concern with a horizontal merger, market definition plays two roles. First, market definition helps specify the line of commerce and section of the country in which the competitive concern arises. In any merger enforcement action, the Agencies will normally identify one or more relevant markets in which the merger may substantially lessen competition. Second, market definition allows the

Agencies to identify market participants and measure market shares and market concentration. The measurement of market shares and market concentration is not an end in itself, but is useful to the extent it illuminates the merger's likely competitive effects.” (FTC & U.S. Department of Justice, p.7, 2010)

O guia ressalta que a definição de mercado tem como foco único fatores de substituição da demanda, como a capacidade dos consumidores deixarem de consumir um determinado produto para consumir outro em resposta a um aumento de preço. (FTC & U.S. Department of Justice, 2010).⁵

Em relação à definição geográfica do mercado, o guia indica que tanto a localização dos ofertantes quanto dos demandantes são importantes, visto que a região afetada por um processo de fusão pode limitar a capacidade de alguns consumidores de buscar outros produtos substitutos em locais diferentes, assim como pode limitar a capacidade de vendedores oferecerem seus produtos naquela região. Neste aspecto os custos de transporte são fundamentais, assim como a existência ou não de tarifas que criem barreiras ao comércio de uma dada região com outra. O guia americano divide os mercados geográficos em dois tipos distintos: os baseados na localização dos ofertantes e os baseados na localização dos consumidores. O primeiro caso é aplicado comumente em situações nas quais os consumidores recebem os produtos ou serviços na instalação do ofertante. Dessa forma, os competidores dessa empresa seriam outras empresas que oferecem o mesmo produto ou serviço dentro da mesma região. Além disto, o guia ressalta que, nesse caso, os demandantes podem vir a viver fora dos limites geográficos deste mercado, visto que as fronteiras foram traçadas em torno da localização do ofertante e não do demandante.

Neste caso, o Teste do Monopolista Hipotético necessita que o monopolista hipotético maximizador de lucros produtor do produto relevante localizado na região imponha ao menos um pequeno, porém não transitório aumento de preço em pelo

⁵ Diferentemente, MOTTA (2004) destaca que a substituição também pode vir da parte da oferta, visto que se um aumento dos preços ocorre, o mesmo funciona como incentivo para as empresas se direcionarem para a produção do produto cujo preço de venda foi elevado, buscando maior lucratividade, ou seja, o aumento não transitório de preços pode agir como um eliminador de barreiras à entrada de uma determinada indústria.

menos uma localidade, incluindo no mínimo uma localidade de uma das firmas que participa do processo de fusão. Para auxiliar na implementação do teste, as Agências utilizam algumas informações que podem ajudar na delimitação do mercado. O guia cita seis conjuntos de informações, dispostas a seguir:

- Dados sobre como os consumidores deslocaram suas compras no passado recente para outras regiões em resposta a mudanças relativas no preço ou em outros termos e condições;⁶
- O custo e a dificuldade de se transportar o produto em relação ao seu preço;
- A necessidade dos ofertantes de estar próximos aos consumidores para prover serviços de suporte;
- Evidências de que os vendedores baseiam suas decisões na possibilidade dos consumidores mudarem a localidade de compra em resposta à mudança relativa de preços no mercado;
- Os custos e o tempo de mudança de ofertantes no mercado geográfico candidato para ofertantes fora deste,
- A influência da competição à jusante da cadeia produtiva encarada pelos compradores no mercado de venda de seus produtos.

O segundo caso, baseado na localização dos consumidores, é utilizado em geral quando os vendedores (e no caso do teste SSNIP, o monopolista hipotético) possuem mecanismos que promovam a discriminação dos preços de acordo com a localidade em que os consumidores se encontram. Assim, mercados geográficos deste tipo ocorrem quando são os ofertantes que realizam a entrega dos produtos no ponto de localização dos consumidores e, desta forma, os competidores são definidos por empresas que podem vir a realizar entregas na mesma região, mesmo estando localizadas fora desta.

Ao contrário do caso onde o mercado é definido na região do ofertante, neste caso o Teste do Monopolista Hipotético necessita que o monopolista hipotético maximizador de lucros produtor do produto relevante comercializado na região imponha

⁶ Este ponto reflete claramente o uso da abordagem da correlação de preços descrita no item 1.3 deste trabalho por parte das instituições da Defesa da Concorrência dos Estados Unidos.

ao menos um pequeno, porém não transitório aumento de preço para os consumidores da região. Como se pode ver o foco agora não é mais a localidade do ofertante, mas sim do demandante do produto (ou cesta de produtos) analisado. Uma determinada região é considerada como um mercado geográfico relevante se a resposta ao SSNIP for de que os consumidores desta região não irão procurar produtos em outras áreas.

Com o mercado relevante definido, tanto em termos de produto quanto em termos geográficos, o FTC pode então analisar a estrutura competitiva do mesmo, verificando quais são as empresas que operam no dado mercado, seja porque produzem dentro de suas fronteiras ou porque vendem seus produtos para consumidores localizados na região delimitada, de acordo com a abordagem trabalhada. Assim, o FTC verifica qual a parcela de mercado (*market-share*) que cada empresa possui e, desta forma, como uma determinada operação de fusão ou aquisição pode alterar o escopo competitivo do mercado.

O parâmetro de medida utilizado pelo FTC é o Herfindahl-Hirschman Index (HHI) que representa o somatório do quadrado das parcelas de mercado de todas as empresas de uma determinada indústria, ou seja:

$$HHI = \sum_{i=1}^n s_i^2$$

onde,

s_i = parcela de mercado da empresa i ;

n = número de empresas na indústria.⁷

O FTC considera que um mercado relevante não é concentrado quando o HHI for menor que 1500. Entre os valores de 1500 e 2500, a Agência enxerga o grau de concentração do mercado como moderado. Valores do HHI superiores a 2500 indicam alta concentração. Caso um processo de fusão resulte em um mercado concentrado com

⁷ Um duopólio onde cada empresa possua 50% do mercado terá $HHI = 50^2 + 50^2 = 5000$. Já um mercado relevante que possua 50 empresas onde cada uma controla 2% do mercado terá $HHI = 50 \times (2^2) = 200$. Dessa forma o HHI varia desde 10000 para um monopólio absoluto até 1 para um mercado perfeitamente competitivo.

variação do HHI em mais de 200 pontos, o FTC encara o exercício do poder de mercado como sendo mais provável.⁸

II.2. O caso da União Europeia

II.2.1. Histórico da Evolução das Políticas de Defesa da Concorrência

O estudo do uso das políticas antitruste na União Europeia se faz interessante pelo caráter supranacional do bloco. Cada nação possui sua própria regulação a respeito da Defesa da Concorrência. Entretanto, com a evolução da integração no continente, a criação de um aparato jurídico que regulasse a concentração das indústrias foi se tornando importante.

Desse modo, para analisar a evolução histórica destas políticas, é necessário antes analisar aspectos da evolução histórica de algumas nações do bloco para então realizar a análise supranacional. Para fins práticos optou-se por trabalhar com os casos da Alemanha e Reino Unido e, por fim, a evolução das políticas supranacionais.

II.2.1.1. Alemanha

Muitos autores do tema colocam que o Sistema Alemão de Defesa da Concorrência é uma cópia adaptada do modelo americano no pós-guerra. Entretanto, HILDEBRAND (2002) em seu trabalho afirma que o pensamento alemão a respeito da

⁸ Esta não é a única evidência para a contestação por parte do FTC de um processo de fusão ou aquisição. A Agência ainda faz uma série de análises do mercado visando encontrar evidências que comprovem que as empresas envolvidas depois de fundidas terão dificuldade na execução do poder de mercado. Por exemplo, um mercado relevante de venda de uma determinada resina termoplástica possui três empresas atuantes, sendo a maior com uma parcela de mercado de 80% e as outras duas com 10% cada. Se as duas empresas menores se fundirem criarão uma empresa com 20% de mercado e o HHI passará de 6600 para 6800, evidência que, segundo o *guideline* americano indica forte possibilidade de execução de poder de mercado. Entretanto, a empresa criada ainda possui uma concorrente que detém uma fatia de 80% do mercado e que, provavelmente, é a *price-maker* do mesmo. Nesse caso dificilmente a nova empresa criada exercerá poder de mercado. Além disso, na análise das concentrações horizontais o FTC verifica se o processo em si traz um benefício social maior que a perda gerada com o aumento dos preços, geralmente correlacionada com o ganho de eficiência do mercado.

defesa da concorrência é anterior a este cenário, tendo alguns pesquisadores da Escola de Freiburg criado o aparato intelectual sobre o tema antes da Segunda Guerra Mundial. Segundo a autora, a confusão se dá devido à existência na Alemanha de uma série de leis contra a formação de cartéis nos mesmos moldes dos Estados Unidos.

O início do desenvolvimento de uma legislação se deu a partir de 1947, quando Ludwig Erhard, diretor do *Sonderstelle Geld und Kredit*, Agência do governo que desenvolvia uma reforma monetária para o país, recrutou uma série de especialistas para propor uma legislação sobre a Defesa da Concorrência. Muitos desses especialistas eram ordoliberais⁹ que tinham origem na Escola de Freiburg. O grupo dos ordoliberais encontrou apoio no grupo dos socialistas e conservadores na elaboração de um projeto de lei que era antimonopolista e defensor das pequenas empresas. Este grupo alegava que havia necessidade de uma proibição absoluta de cartéis e outros acordos horizontais¹⁰. Porém, o grupo dos industriais (que também faziam parte do grupo criado por Erhard) foi contra a ideia, alegando que essa medida poderia ir contra o ganho de eficiência das empresas, o que poderia ser maléfico para a economia alemã na competição com outras nações. (HILDEBRAND, 2002)

Finalmente após longo debate, os dois lados concordaram em 1956 na criação da Lei Contra Restrições sobre a Concorrência¹¹(GWB), refletindo forte influência ordoliberal. A Lei, que após algumas revisões ainda é válida, possui dois Atos principais. O primeiro é o Ato contra Competição Injusta¹² que trata de práticas antiéticas nos negócios. O segundo é o Ato Antitruste¹³ que busca preservar a liberdade da competição mantendo a estrutura competitiva dos mercados. (HILDEBRAND, 2002)

A partir de 1973 o governo alemão começou a controlar o processo de fusão das empresas com maior rigor, vetando e criando modificações nos processos. Entretanto, como ressalta MOTTA (2004), a política antitruste na Alemanha também

⁹ O ordoliberalismo é uma escola alemã do pensamento que defende o liberalismo mas visualiza a necessidade do Estado em corrigir as imperfeições geradas no mercado.

¹⁰ Na Alemanha do pós-guerra, a cartelização era enxergada como uma possibilidade de fortalecimento do nazismo.

¹¹ Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen

¹² Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb

¹³ Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen

tem um caráter de preservar a liberdade econômica dos agentes.¹⁴ Algumas exceções foram criadas para harmonizar a Legislação alemã com a europeia, sobretudo nos setores de transporte, bancário e de seguros.

As principais instituições do Sistema Alemão de Defesa da Concorrência são o Escritório Federal do Cartel¹⁵, que tem a responsabilidade primária de administrar e aplicar a lei. O Ministro da Economia e os Escritórios Estaduais do Cartel possuem responsabilidades mínimas. Essas três instituições formam juntas o chamado “Autoridades do Cartel”. Apesar da Comissão dos Monopólios¹⁶ não estar diretamente relacionada com a aplicação do Ato Antitruste, ela possui parte ativa na interpretação deste.

II.2.1.2. Reino Unido

A história das políticas antitruste no Reino Unido é muito antiga, com eventos que datam do século XIII. Em relação à história mais recente, um dos primeiros eventos em relação à Defesa da Concorrência foi a Lei da Exploração de 1919¹⁷ que tinha como objetivo evitar a elevação dos preços de maneira excessiva após a Primeira Guerra Mundial. Muitas empresas se fizeram valer da redução da oferta para aumentar drasticamente os preços de seus produtos.

Já com o final da Segunda Guerra Mundial o maior problema enfrentado pelo governo britânico era o desemprego. Em 1948 foi então criado o *Monopolies and Restrictive Practices Act* com a ideia de que o aumento da concorrência criaria um maior número de empregos na economia. Já em 1956, a promulgação do *Restrictive Trade Practices Act* (RTPA) obrigou que acordos horizontais fossem registrados e que caso fosse detectado que os mesmos eram contra o interesse público, poderiam ser julgados na Corte. (MOTTA, 2004)

¹⁴ MOTTA (2004) observa que a defesa da liberdade econômica pode ser enxergada na proibição de uma fusão, por exemplo, como uma maneira de garantir a liberdade econômica dos competidores menores.

¹⁵ *Bundeskartellamt*

¹⁶ Grupo de Conselheiros composto de cinco membros independentes indicados pelo Presidente da República.

¹⁷ *Profiteering Act*

Em 1973 foi promulgado o Ato do Comércio Justo¹⁸ que trata sobre o controle de concentrações nas indústrias e a investigação da execução de poder de mercado. (REEKEN et. al., 2002)

Assim sendo, vale destacar que até a reforma do ano de 1998 a legislação britânica nunca foi muito clara sobre os casos de fusões e aquisições. O RTPA possuía algumas diretrizes muito pouco específicas, sobretudo no que diz respeito ao que deveria ser considerado como interesse público, sendo esse fortemente influenciado pelo poder político. MOTTA (2004) cita que até 1998 as autoridades antitruste britânicas não possuíam o direito de buscar e apreender documentos nas sedes das empresas, como já era prática comum no restante da Europa. Além disso, as autoridades não poderiam impor multas ou penalidades às empresas, apenas se estas já houvessem sido julgadas e consideradas culpadas na Justiça e fossem reincidentes.

A Reforma de 1998¹⁹ foi feita para harmonizar a Legislação antitruste do Reino Unido com a Legislação da Comunidade Europeia. O ato proibia acordos que prevenissem, restringissem ou distorcessem a competição entre as empresas. O Capítulo 2 destaca a proibição do abuso do poder dominante com o uso de práticas como preços predatórios e restrição de oferta.

As principais instituições do Sistema Britânico de Defesa da Concorrência são²⁰:

- Secretaria do Estado para o Comércio e a Indústria: é membro do governo responsável pela política da concorrência. Entre outras atribuições, a Secretaria é responsável por isentar empresas de acordo com o *Competition Act 1998*, aprovar o nível das multas, regras processuais e regular sobre o exercício do *Director General of Fair Trading* (DGFT), etc.

¹⁸ Fair Trading Act

¹⁹ Competition Act

²⁰ Em inglês: Secretary of State for Trade & Industry, competition Commission, Director General of Fair Trading, Sectoral Regulators, The courts.

- Comissão da Concorrência: a Comissão é eleita pela Secretaria do Estado. A Comissão deve apelar das decisões realizadas pelo *Director General of Fair Trading* conforme necessário.
- Diretor Geral do Comércio Justo (DGFT): o DGFT é eleito pela Secretaria do Estado e é o principal investigador das proibições do *Competition Act 1998*. Deve publicar guias a respeito das penalidades impostas de acordo com o Ato, monitorar as atividades de fusões e aquisições, entre outros.
- Reguladores Setoriais: são agentes que possuem competência similar ao DGTF, mas trabalhando em setores específicos, como Telecomunicações, Gás e Eletricidade, Fornecimento de Água, etc.
- Alta Corte: deve considerar os efeitos da legislação acerca da concorrência nos procedimentos civis entre partes privadas e a aplicação do sistema de restrições no comércio.

II.2.1.3. O Bloco Europeu

Segundo MOTTA (2004), o primeiro passo para a criação de uma legislação comum à Europa em relação à Defesa da Concorrência foi dada com a assinatura do Tratado de Paris em 1951, criando a Comunidade Europeia de Carvão e Aço. O tratado foi assinado por França, Alemanha Ocidental, Itália, Luxemburgo, Bélgica e Holanda, que em 1957 seriam as nações fundadoras da Comunidade Econômica Europeia com a assinatura do Tratado de Roma. Segundo o autor, a introdução de políticas de concorrência no Tratado de Paris foi ocasionada para diminuir o perigo da Alemanha monopolizar carvão e aço e também porque o princípio da livre concorrência estava começando a ser encarado como única solução para manter os mercados funcionando de forma eficiente, como ocorria nos Estados Unidos, que já haviam implementado sua legislação antitruste.

Apesar do Tratado de Roma não prever claramente o tratamento dos processos de fusão e aquisição, ele serviu como base para o início da discussão da existência de uma norma jurídica que servisse como base para um sistema de Defesa da

Concorrência supranacional. Após longo debate, em 1989 foi promulgada uma regra para as fusões. O processo foi lento devido ao fato de países como o Reino Unido e a Alemanha defenderem a ideia de que processos de fusões deveriam ser julgados apenas do ponto de vista da concorrência, enquanto a França defendia que também deveriam ser considerados aspectos como política industrial e questões sociais.

Atualmente, a regra que regula as questões da concorrência na Europa é o Tratado da Comunidade Europeia, emendado pelo Tratado de Amsterdam de 1999. O tratado possui um capítulo especial para regras de Defesa da Concorrência, proibindo acordos de restrição, abuso de poder dominante e delega poderes ao Conselho para implementar regulações ou diretrizes. As regras, segundo Reeken et. al. (2002), são essenciais para o estabelecimento de um mercado comum e, consequentemente, para a criação de uma união econômica e monetária. A existência dessas regras seriam necessárias para promover dentro da Comunidade um desenvolvimento econômico harmonioso, sustentável e balanceado, um baixo nível de desemprego, alta proteção social e baixa inflação.

A instituição responsável por implementar e aplicar as regras da concorrência no espaço europeu é a Comissão Europeia. As decisões devem ser tomadas pela Comissão como um todo. Entretanto, o Tratado prevê a possibilidade de que certas decisões sejam tomadas pelo membro da Comissão responsável pela política de Defesa da Concorrência. As decisões da Comissão também são passíveis de apelação diante das cortes da União Europeia.

A Comissão é encarregada de emitir parecer negativo e isenções individuais quando necessário, tomar decisões ao concluir que há uma violação das regras de concorrência e investigar os setores da economia visando analisar se há casos que ferem os artigos colocados no Tratado. Vale ressaltar que a Comissão é independente dos Estados membros e é uma instituição política da União.

II.2.2. Definição de Mercado Geográfico Relevante no Guia de Análise da União Europeia

A Comissão Europeia possui um guia específico para a análise dos mercados relevantes, intitulado “*Commission Notice on the definition of relevant market for the purposes of Community competition law*”. O objetivo do guia de análise europeu é guiar o modo pelo qual a Comissão Europeia aplica os conceitos de mercado relevante de produto e geográfico, sendo a definição de mercado relevante uma ferramenta fundamental na identificação do espaço econômico no qual se dá a concorrência entre as firmas.

O guia ressalta que a definição de mercado relevante, tanto em termos de produto quanto em termos geográficos, possui influência decisiva na análise de casos de concentração, sendo a definição de mercado relevante para a Comissão a mesma dada pela Corte de Justiça e pela Corte de Primeira Instância das Comunidades Europeias.

O artigo 7 do guia trata da definição do mercado relevante em termos de produto. Segundo este artigo, um mercado de produtos relevante é aquele que agrega todos os produtos e/ou serviços considerados pelos consumidores como sendo substitutos, devido a características físicas do produto, preço e utilidade do mesmo.

Já o artigo 8 traz a definição de mercado geográfico relevante, que é a seguinte:

“The relevant geographic market comprises the area in which the undertakings concerned are involved in the supply and demand of products or services, in which the conditions of competition are sufficiently homogeneous and which can be distinguished from neighbouring areas because the conditions of competition are appreciably different in those areas.”(Commission Notice on the definition of relevant market for the purposes of Community competition law, p. 6, 1997)

A análise por parte da Comissão na definição do mercado geográfico relevante é iniciada por um estudo preliminar do escopo do mercado com base em indicadores gerais, como a distribuição da fatia de mercado entre os envolvidos no processo de concentração e seus competidores, assim como uma análise prévia do preço do produto e/ou serviço a nível nacional e do bloco europeu. Como visto anteriormente, no caso norte-americano a análise do *market-share* é feita apenas depois que o mercado relevante já fora definido.

Como se trata de uma análise supranacional, o guia indica que qualquer combinação de parcelas de mercado e preços deve ser examinada a fundo. As firmas podem ter altas parcelas de mercado nos seus países de residência apenas por aspectos históricos e empresas presentes de maneira relativamente homogênea por todo o continente podem, em alguns casos, ter um mercado relevante para um determinado caso de concentração considerado como regional ou nacional.

Posto isso, a análise inicial será comparada com uma análise das características da demanda dos produtos visando verificar se empresas em diferentes áreas são passíveis de substituir a oferta das firmas envolvidas no caso de elevação de preços por parte destas últimas. É necessário, desta maneira, verificar se as empresas localizadas em outras regiões não possuem barreiras à entrada no caso do aumento de preços, como custos logísticos, barreiras regulatórias, padrões técnicos, etc. Assim, a Comissão define se o mercado pode ser penetrado por empresas a nível nacional, continental ou global. O artigo 31 coloca que as estatísticas acerca do fluxo de mercadorias fornece indicadores úteis na análise das barreiras de mercado, ajudando a verificar, por exemplo, como os custos de transporte influenciam no comércio entre as regiões.

O guia ainda possui um tópico que trata das evidências que ajudam na definição de um mercado relevante na dimensão geográfica, entre os artigos 44 e 52. As evidências citadas são estas:

- Evidências passadas do desvio de demanda para outras áreas: podem existir evidências sobre a mudança dos preços relativos entre diferentes áreas e a consequente reação dos consumidores em termos

de desvio de demanda para outra região. O guia ressalta que comparações internacionais de preço tendem a ser mais complicadas devido a fatores como taxa de câmbio, impostos, e diferenciação de produtos.

- Características básicas de demanda: segundo o guia, a natureza da demanda pode determinar o escopo do mercado geográfico. Fatores como preferências declaradas por marcas nacionais, língua, cultura e estilo de vida podem limitar o escopo competitivo geográfico.
- Ponto de vista dos consumidores e competidores: a Comissão pode avaliar através de contatos realizados com os consumidores e competidores as fronteiras dos mercados geográficos.
- Atual padrão geográfico de compras: a análise do padrão atual pode evidenciar o escopo do mercado geográfico. Por exemplo, quando os consumidores compram de firmas localizadas em outras regiões da Comunidade ou realizam licitações nas quais qualquer empresa da Comunidade pode participar, o mercado geográfico tende a ser considerado como sendo toda a Comunidade.
- Fluxo de mercadorias: é utilizado sobretudo em situações nas quais o número de consumidores é muito grande, sendo inviável questionar um a um sobre a possibilidade de compra de produtos de outra firma em resposta a um aumento de preços no mercado. Segundo o guia, a informação do fluxo de mercadorias é útil na definição do mercado geográfico relevante, mas não chega a ser conclusiva.
- Barreiras e custos de mudança associados ao desvio de pedidos para firmas localizadas em outras áreas: a não existência de fluxos de mercadorias entre regiões não necessariamente indica diferentes mercados geográficos. Barreiras isolando mercados geográficos devem ser identificadas. Em geral, os custos de transporte são um grande obstáculo à mudança de ofertante para outro país, sobretudo no caso de commodities. Barreiras regulatórias setoriais, quotas e tarifas também constituem barreiras de isolamento de uma área geográfica dos competidores localizados fora desta.

Assim, tendo o mercado sido definido, a Comissão passa a fazer uma análise dos *market-shares* das empresas envolvidas e de suas competidoras no mercado. O guia de análise para fusões horizontais coloca que fatias de mercado superiores a 50% são evidência da existência de posição dominante de mercado. Ainda assim, os competidores podem ter estrutura para aumentar sua oferta no caso de aumento de preços pelas firmas envolvidas na fusão, assim como fusões que gerem fatias menores que 50% ainda podem gerar aumento de preço no mercado.

Nos casos em que o HHI pós-fusão permaneça abaixo de 1000, a Comissão encara que as firmas não exercerão poder de mercado, assim como no caso de HHI entre 1000 e 2000 com diferença máxima de 250 entre antes e depois da fusão, ou ainda HHI acima de 2000 com diferença abaixo de 150, exceto quando pelo menos uma das situações ocorra:

- A fusão envolva um potencial entrante ou um entrante recente com baixo *market-share*;
- Uma ou mais partes das empresas envolvidas na fusão sejam inovadoras de forma não refletida nas parcelas de mercado;
- Existam acionistas em comum entre as partes de maneira significativa;
- Uma das envolvidas seja uma firma dissidente com alta probabilidade de perturbar comportamentos coordenados;
- Indicação de coordenação passada ou presente;
- Uma das partes envolvidas na fusão possua uma fatia de mercado pré-fusão igual ou superior a 50%.

Por fim, a Comissão analisa a possibilidade de ganhos de eficiência gerados pelo processo de concentração horizontal para dar o parecer final acerca da aprovação ou não do mesmo. Em certos casos, os ganhos de eficiência gerados pela concentração podem ser grandes o suficiente para contrabalançar alguma perda de bem-estar social gerada por uma eventual subida de preços no mercado.

Vale ressaltar que, apesar do guia europeu não citar diretamente o Teste do Monopolista Hipotético, pode-se perceber pela descrição do método de definição do

mercado relevante que a Comissão utiliza o arcabouço teórico do teste SSNIP para buscar as evidências que levem à conclusão de que as firmas exercerão ou não poder de mercado após a fusão. Em comparação com o guia americano, pode-se verificar que o guia europeu dá maior importância à análise baseada na abordagem do fluxo de mercadorias que à abordagem baseada na correlação de preços.

II.3. O caso do Brasil

II.3.1. Histórico da Evolução das Políticas de Defesa da Concorrência

O primeiro grande passo na direção de criar uma legislação antitruste no Brasil foi dado em 1937 com a Constituição do Estado Novo, que permitia que o Estado viesse a intervir na iniciativa privada. A Constituição indicava que atentados contra a chamada “economia popular” deveriam ser tratados como crimes contra o próprio Estado e, conseqüentemente, punidos.

Baseado no princípio constitucional, em 1938 foi publicado o Decreto-Lei 869 cujo objetivo era proteger os consumidores contra atos de busca de poder de mercado. Entretanto, sua aplicação nunca foi de efetiva importância no país. Os crimes previstos no Decreto-Lei incluíam tentativas de manipular a oferta e a demanda, acordos para a fixação de preços, preço de venda menor que custo de fabricação e acordos de exclusividade. Dada a sua natureza criminal, o Decreto-Lei era aplicado a pessoas físicas e, dependendo da infração praticada, as penas poderiam chegar a dez anos de reclusão. (TODOROV & FILHO, 2012)

O deputado Agamenon Magalhães, interventor do Estado Novo em Pernambuco e Deputado Federal, foi um dos elaboradores do Decreto-Lei 7.666, a Lei Malaia, promulgada em 1945. Este novo Decreto-Lei possui uma linguagem mais técnica e substitui a expressão “crime contra a economia popular” por “práticas que podem ser caracterizadas como abuso de poder econômico”. Como cita FORGIONI (2005), “*mais do que a luta para controlar as atividades dos agentes detentores de*

poder econômico, o antitruste, no Brasil, surge com uma aura de nacionalismo, de proteção do interesse nacional contra o poder estrangeiro”.

A Comissão Administrativa de Defesa da Concorrência foi criada se tornando responsável pelas atividades administrativas da regulação antitruste brasileira. Entretanto, a oposição, formada sobretudo por militares e o empresariado, havia julgado a Comissão como uma instituição nazifascista, que poderia ser usada sobretudo como repressão às forças de oposição do governo. O governo Vargas fora culpado pela alta inflação. A oposição argumentava que a alta subida dos preços se dava através da manipulação dos mesmos. Nesse cenário de crise política, após a renúncia de Vargas, o presidente provisório, José Linhares, revogou a Lei Malaia e consequentemente a existência da Comissão.

O Conselho Administrativo de Defesa da Concorrência (CADE) foi criado em 1962 com a Lei 4.137 durante o governo do Presidente João Goulart, sendo vinculado ao Ministério da Justiça do Brasil. O CADE possuía poder para investigar e condenar práticas anticompetitivas. O período era de grande regulação e intervenção governamental na economia como um todo. Segundo TODOROV e FILHO (2012), a regulação econômica do período não apenas favorecia o uso de práticas coordenadas pelas empresas como também as inspirava.

Logo após a implementação da Lei 4.136/62 ocorreu o Golpe Militar de 1964 instaurando a ditadura no Brasil e, como o período foi de grande intervenção do governo central na atividade econômica, o papel do CADE foi quase inexistente. TODOROV e FILHO (2012) argumentam que o objetivo de uma legislação antitruste é o de promover a competição entre as empresas no cerne de uma economia de mercado. Assim sendo, como no Brasil a intervenção estatal era muito grande, com uso de controle direto de preços por parte do governo central, a implementação de uma legislação antitruste seria muito difícil. Além disso, o objetivo do governo não era favorecer a concorrência, mas sim gerar altas taxas de crescimento econômico via desenvolvimento do setor industrial.

Com a redemocratização e a Constituição de 1988, em 1994 a Lei Antitruste Brasileira (Lei 8.884/94) elevou o CADE a autarquia federal com objetivo de orientar,

fiscalizar, prevenir e apurar abusos do poder econômico, exercendo papel tutelar da prevenção e repressão do mesmo. A lei é referente à ordem constitucional que determina que *“A lei reprimirá o abuso do poder econômico que vise à dominação dos mercados, à eliminação da concorrência e ao aumento arbitrário dos lucros.”* A organização é composta de um presidente e seis Conselheiros de vasto conhecimento jurídico e econômico. (Constituição, art. 173, § 4º).

Dois outros órgãos regulamentados com a Lei 8.884/94 foram a Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça (SDE), responsável por analisar sob a ótica jurídica as operações realizadas, e a Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda (SEAE), responsável por analisar sob o ponto de vista econômico os ganhos e perdas de bem-estar oriundos da operação. As constatações obtidas pelas duas secretarias forneceriam as informações necessárias para que o CADE tomasse a decisão favorável ou desfavorável em relação ao processo de concentração econômica. O Secretário da SDE era indicado pelo Ministro da Justiça e o Secretário da SEAE pelo Ministro da Fazenda.

O artigo 54 da Lei 8.884/84 indicava que:

“Incluem-se nos atos de que trata o caput aqueles que visem a qualquer forma de concentração econômica, seja através de fusão ou incorporação de empresas, constituição de sociedade para exercer o controle de empresas ou qualquer forma de agrupamento societário, que implique participação de empresa ou grupo de empresas resultante em vinte por cento de um mercado relevante, ou em que qualquer dos participantes tenha registrado faturamento bruto anual no último balanço equivalente a R\$ 400.000.000,00 (quatrocentos milhões de reais).”

Com a notificação de um ato de concentração a SEAE possuía 30 dias para emitir seu parecer técnico e a SDE outros 30 dias. Concluídos os pareceres o CADE possuía mais 60 dias para dar sua resposta acerca do processo de concentração. Entretanto, esses prazos poderiam ser prolongados devido à necessidade de informações

não contidas nos laudos e que sejam significantes para a tomada de decisão do Conselho. As penalidades aplicadas quando se verificava que o ato de concentração era danoso para a concorrência poderiam variar de multas à sanções às empresas envolvidas no processo.

A Lei 12.529/2011 fez nova mudança em relação ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (SBDC), revogando os artigos 1º a 85 e 88 a 93 da Lei 8.884/94. Cabe destacar que a nova Lei demonstra uma evolução em relação à Lei 8.884/84 sobretudo no que diz respeito à maior autonomia do CADE e também à criação da análise prévia dos atos de concentração horizontal, não existente até então.

Segundo a nova Lei, o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência é constituído pelo CADE e pela SEAE, sendo o CADE vinculado ao Ministério da Justiça e constituído pelo Tribunal Administrativo de Defesa Econômica, Superintendência Geral e Departamento de Estudos Econômicos. O art. 36 da Lei define infrações da ordem econômica como limitar, falsear ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência ou a livre iniciativa; dominar mercado relevante de bens ou serviços; aumentar arbitrariamente os lucros; e exercer de forma abusiva posição dominante. O artigo ainda ressalta que a consolidação de posição de mercado devido ao processo natural fundado na maior eficiência face aos competidores não caracteriza ação ilícita frente à Lei.

Em relação às penas, o art. 37 determina multas de 0,1% a 20% do faturamento bruto da organização. Quando essa variável não pode ser avaliada, a multa deve ser definida entre cinquenta mil reais e dois bilhões de reais. Ao administrador envolvido direta ou indiretamente na infração cabe uma multa de 1% a 20% do aplicado à firma ou organização em questão. Em caso de reincidência, a multa é dobrada.

O art. 53 determina que as entidades envolvidas em um processo de concentração horizontal devem enviar um pedido de aprovação do ato de concentração ao CADE juntamente com informações e documentos indispensáveis à análise do processo por parte da autarquia. O art. 88 define que este pedido deve ser enviado quando pelo menos um dos grupos envolvidos tenha registrado no balanço do ano anterior faturamento bruto anual equivalente ou superior a quatrocentos milhões de reais

e que pelo menos um outro grupo envolvido na operação tenha registrado faturamento bruto igual ou superior a trinta milhões de reais. O CADE deve dar seu parecer em até duzentos e quarenta dias e, até esta data, os atos de concentração ficam proibidos de serem consumados.

II.3.2. Definição de Mercado Geográfico Relevante no Guia de Análise do Brasil

A portaria conjunta da SAEA e SDE de 1º de Agosto de 2001 expede o Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração Horizontal. O documento tem como objetivo garantir a transparência administrativa em relação aos critérios e etapas de análise feitas por ambas as Secretarias. Deve-se ressaltar que o Guia de Análise ainda é válido com a Lei 12.529/2011.

O guia brasileiro esquematiza um fluxograma de processo, indicado na Figura 3, como um resumo das análises realizadas pelo Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência. Como se pode verificar no diagrama, a definição do mercado relevante é a primeira etapa de análise dos processos de concentração horizontal. O guia define, em seu artigo 29, o mercado relevante como:

“Definição. O mercado relevante se determinará em termos dos produtos e/ou serviços (de agora em diante simplesmente produtos) que o compõem (dimensão do produto) e da área geográfica para qual a venda destes produtos é economicamente viável (dimensão geográfica). Segundo o teste do “monopolista hipotético”, o mercado relevante é definido como o menor grupo de produtos e a menor área geográfica necessários para que um suposto monopolista esteja em condições de impor um ‘pequeno porém significativo e não transitório’ aumento de preços.” (Portaria Conjunta SDE/SEAE, p. 9, 2001)

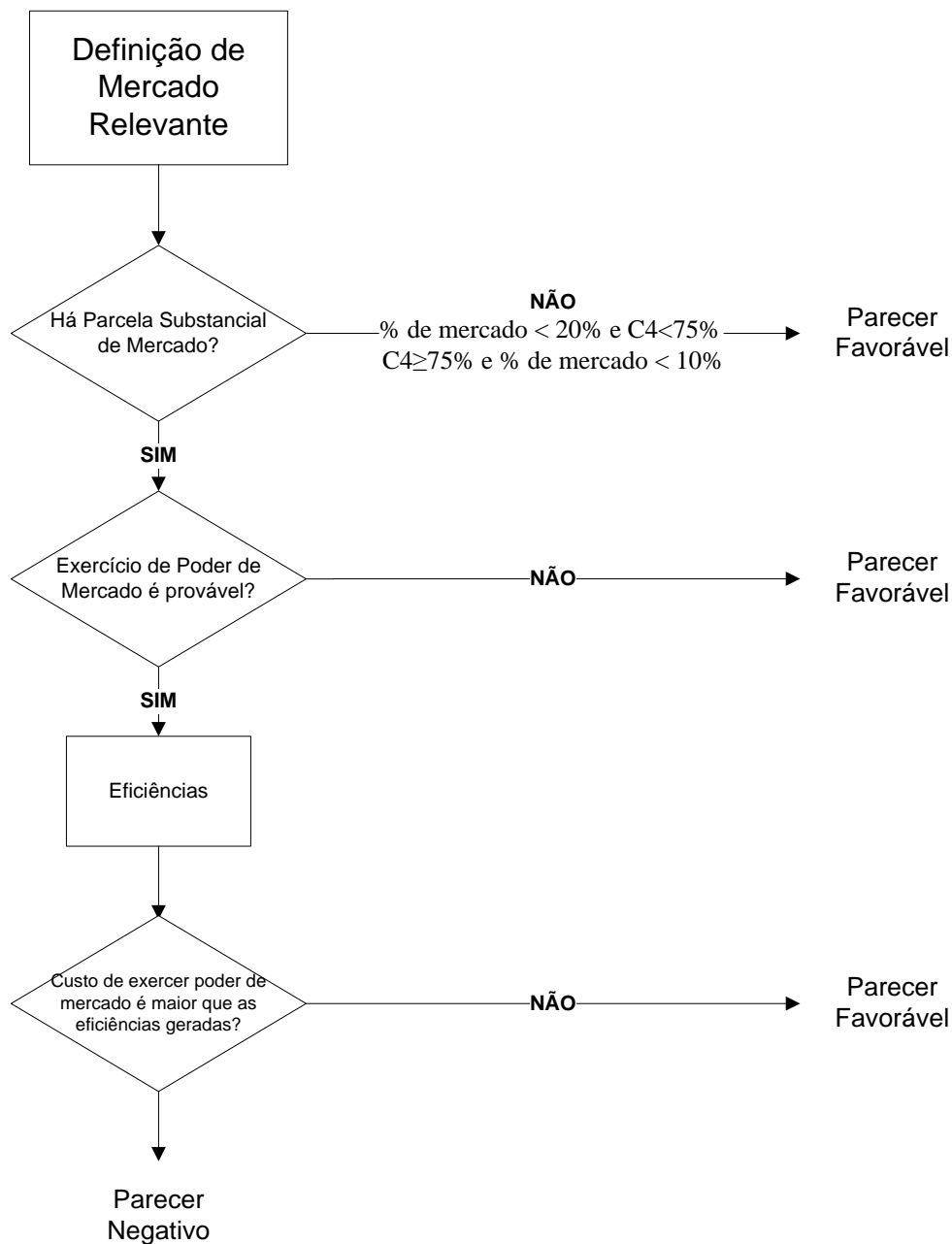


Figura 3. As etapas de Análise Econômica de Atos de Concentração Horizontal

Fonte: Portaria Conjunta SDE/SEAE (2001)

O art. 31 do Guia coloca que o suposto monopolista consegue exercer poder de mercado quando os consumidores não podem desviar a demanda para outras regiões ou para produtos substitutos. As Secretarias adotam como referência aumentos de preço

de 5%, 10% ou 15% conforme o caso, por períodos superiores a 1 ano. Dessa maneira, o guia brasileiro se baseia no Teste do Monopolista Hipotético para proceder a definição do mercado relevante. Segundo nota do art. 28, as autoridades podem usar a elasticidade cruzada ou o teste da correlação de preços ao longo do tempo durante a análise.

O guia não faz distinção na análise em termos de produto e em termos geográficos, citando os mesmos fatores que devem ser observados durante a etapa de definição do mercado relevante, como características físicas dos produtos e processos produtivos e a evolução de preços relativos, podendo haver consultas às empresas requerentes, seus consumidores e competidores.

Após definido o mercado relevante, o guia indica que deve ser feita a análise da parcela de poder de mercado das empresas envolvidas na concentração, avaliando em seguida a possibilidade de execução de poder de mercado e os possíveis ganhos de eficiência gerados no processo, dando o parecer final.

Deve-se ressaltar que, na sessão sobre a definição de mercado relevante, o guia brasileiro não especifica o papel que as importações desempenham na determinação da dimensão geográfica do mercado. As importações são apenas tratadas na Etapa III do guia, que disserta sobre o Exame da Probabilidade de Exercício de Poder de Mercado.

No art. 40 do Guia está destacado que não apenas as importações, mas também a futura possibilidade de importar, são fatores que dificultam o exercício do poder de mercado por parte de um determinado agente. O artigo ainda ressalta que um baixo nível de importações não é suficiente para se definir que o exercício de poder de mercado seja provável. Deve-se também considerar a possibilidade do aumento de importações em resposta a um aumento de preços por parte dos ofertantes domésticos. Como será discutido no Capítulo III, a possibilidade de importar desempenha um fator determinante na definição dos mercado relevantes na indústria petroquímica.

O guia destaca que se faz importante considerar a que nível de preço a oferta de importados passa a ser elástica. Dependendo da diferença entre o preço praticado em um mercado competitivo e o preço cuja oferta de importados se torna elástica, pode

haver espaço para o exercício de poder de mercado por parte da empresa resultante da concentração. O art. 42 explicita que para se determinar a elasticidade das importações devem ser consideradas as barreiras às importações, tais como o grau de dependência das importações em relação aos produtores locais, a existência de contratos de exclusividade e a capacidade dos importadores de incrementar o nível das importações sem a necessidade de investir em novos ativos físicos.

Como valor de corte usado pelo SBDC, o guia avalia que pelo menos 30% do valor do consumo aparente por um período de um ano em relação às importações indica que as importações são suficientes para evitar o exercício de poder de mercado. Entretanto valores inferiores a 30% não indicam que o exercício de poder de mercado seja provável, visto a possibilidade de importar discutida anteriormente. O art. 44 coloca que a possibilidade de importar pode advir de diversos meios, tais como:

- Informações de que os produtos importados tenham exercido uma disciplina efetiva nos preços domésticos;
- Tarifas de importação;
- Custos de internalização dos produtos importados (transporte, etc.)
- Existência de barreiras não tarifárias;
- Preferências dos consumidores;
- Preços internacionais.

Capítulo III. Estudos de caso

Este capítulo tem como objetivo fazer uma análise de alguns casos de fusões e aquisições que ocorreram na indústria petroquímica brasileira nos últimos anos. O objetivo central, conforme já explicitado anteriormente, é verificar de que forma o CADE realizou a definição dos mercados relevantes geográficos para cada caso.²¹

Trimestralmente a KPMG Corporate Finance Brasil publica um relatório sobre as fusões ocorridas no período anterior, com informações baseadas em notícias publicadas na mídia e enviadas às autoridades da Defesa da Concorrência. A empresa coloca que de 1994 a 2012 ocorreram mais de 280 operações de fusões e aquisições na indústria petroquímica no Brasil. Entretanto, como nem todas as operações de fusão e aquisição são passíveis de análise pelos órgãos de Defesa da Concorrência²², o número de processos analisados pelo CADE foi bem inferior a estes. (KPMG, 2012)

Outro ponto importante a ser tratado é o modo pelo qual as pesquisas de processos analisados pelo CADE são realizadas. O Conselho disponibiliza em seu *site* os relatórios de acórdãos de todos os processos analisados por estes. Todavia, o mesmo não disponibiliza um filtro por tipo de indústria que se está analisando. Desta forma foi necessário buscar processos na mídia para se iniciar o estudo. A grande vantagem é que nos relatórios e votos dos processos comumente são citados processos anteriores na mesma indústria, de forma que as decisões tomadas em novos processos sejam coerentes com decisões passadas. Rosa (2011) cita que entre 1995 e 2010 mais de cinquenta casos envolvendo a indústria petroquímica foram analisados pelo SBDC.

Este capítulo está dividido de acordo com a metodologia utilizada pelo CADE na análise dos mercados relevantes para os produtos em questão. Na primeira sessão serão discutidos os casos da OPP-Petrobras (AC 08012.005473/97-45) e da Rio Polímeros (AC 08012.006452/2000-86), seguidos pelos casos da Copene (AC 08012.005799/2001-92) e Politenó (AC 08012.002974/2006-02) e, por fim, os casos da

²¹ Na verdade, um mesmo caso pode abranger diversas operações como será visto no caso da aquisição da Ipiranga, sendo que para cada uma destas operações o CADE define um mercado relevante geográfico distinto.

²² Muitos casos relatados se referem à aquisição de uma determinada tecnologia de uma empresa por outra. Em grande parte essas transações possuem valores monetários inferiores ao mínimo requerido pela Lei Antitruste para se iniciar o processo de investigação.

Ipiranga (AC 08012.002813/2007-91 e AC 08012.014599/2007-16) e Quattor (AC 08012.001205/2010-65).

III.1. Mercosul como mercado relevante geográfico

Nesta sessão serão discutidos os casos da associação da OPP Petroquímica S.A., empresa do grupo Odebrecht, com a Petrobras (AC 08012.005473/97-45) e da formação do Pólo Gás-Químico do Rio de Janeiro com a criação da Rio Polímeros (AC 08012.006452/2000-86).

III.1.1. Descrição das operações dos Atos de Concentração

O Ato de Concentração 08012.005473/97 trata da celebração feita entre a OPP Petroquímica e a Petrobras para a construção e exploração de um complexo petroquímico na região do Planalto Paulista, São Paulo. O acordo ainda incluía a parte de distribuição de matérias-primas e de produtos acabados do Pólo. O acordo foi efetivado com a consolidação da Companhia Nacional de Produtos Petroquímicos (CNPP), cujo capital social pertence 70% à OPP e 30% à Petrobras.

Já o ato de concentração n.º 08012.006452/2000-86 trata da criação do Polo Gás-Químico do Rio de Janeiro, nas proximidades da Refinaria de Duque de Caxias (REDUC), pertencente à Petrobras. O polo gás-químico foi baseado na criação da Rio Polímeros, uma joint-venture entre a Suzano Química Ltda., Petrobras Química S.A. (Petroquisa) e União de Indústrias Petroquímicas S.A. (Unipar). Além disto, a formação do Complexo possuía financiamento do BNDESPar. A estrutura acionária da Rio Polímeros era distribuída entre as organizações de forma que a Suzano era responsável por 33,33% das ações, a Unipar com outros 33,33%, a Petroquisa com 16,7% e o BNDESPar com 16,7%.

O Relator do caso, Conselheiro Miguel Tebar Barrionuevo, analisou historicamente a evolução da indústria petroquímica no Brasil visando destacar a importância do desenvolvimento do setor para o progresso da economia brasileira.

Segundo o Relator, as principais matérias-primas para a indústria são obtidas através da nafta e do gás natural através de processos de craqueamento catalítico, sendo que todos os polos previamente instalados no Brasil utilizavam nafta como matéria-prima. Já o Complexo do Rio de Janeiro utilizaria gás natural como matéria-prima. O eteno gerado, por exemplo, é utilizado majoritariamente para a produção de polietilenos. O eteno se caracteriza como um produto de primeira geração enquanto o polietileno como de segunda geração. Como os produtos possuem baixo valor agregado é necessário que a instalação de produção dos produtos de segunda geração seja próxima às instalações de produção dos produtos de primeira geração.

III.1.2. Definição do Mercado Geográfico no caso da associação entre OPP e Petrobras

Quanto à dimensão produto do mercado relevante, o Relator Ruy Santacruz coloca que os mercados onde pode haver limitação da concorrência são os mercados de primeira (eteno e propileno) e segunda (polietileno e polipropileno) gerações de produtos petroquímicos. O Relator coloca que um desvio de oferta da Petrobras por parte da Petroquímica União, também localizada no Planalto Paulista, para o novo complexo alteraria a estrutura de oferta dos produtos de primeira geração, gerando consequências também nos produtos de segunda geração.

III.1.2.1. Pareceres SEAE/SDE

Em termos geográficos, a SEAE recorreu ao caso 54/95 referente à associação entre a Copesul e a OPP. Infelizmente, no site do CADE não está disponibilizado o voto do Relator deste caso, para verificar de que modo o mesmo procedeu o estudo sobre a definição do mercado em termos geográficos. Porém, no Parecer da SEAE para o caso da associação entre OPP e Petrobras, a Secretaria coloca que polietilenos e polipropilenos são produtos de elevado comércio internacional e seus preços são cotados internacionalmente.

Entretanto, a SEAE destaca que as importações destes produtos de segunda geração são reduzidas, visto que os preços praticados no mercado interno são inferiores aos preços internalizados (incluindo os custos de importação). Segundo o Parecer da Secretaria, esta diferença esteve entre 10 e 15% no período entre janeiro de 1994 e julho de 1997, o que implicaria a existência de espaço para o exercício do poder de mercado.

Contudo, a Secretaria destaca que houve um substancial aumento do comércio dos produtos petroquímicos entre os países do Mercosul, sobretudo pela não existência de tarifas de importação. Posto isto, a SEAE considerou que o mercado relevante para o caso era a região do Mercosul.

Já a SDE, que em termos de produto havia desagregado o mercado em produtos de 1ª, 2ª, 3ª e 4ª gerações, definiu o mercado dos produtos de primeira geração como sendo o Pólo Petroquímico, visto que não haveria possibilidade de transportar estes produtos sem ser via gasodutos, e os de segunda geração como sendo o mercado nacional.

III.1.2.2. Voto do Relator

O Relator Ruy Santacruz considerou que o mercado relevante para os produtos de primeira geração era delimitado pela região do Planalto Paulista, ou seja, a área do novo complexo. Já para os produtos de segunda geração, o Relator destacou que a definição apresentada pela SEAE era mais adequada e tecnicamente sustentada (fl.8). Assim, para o Relator o mercado relevante geográfico para os produtos de segunda geração compreendia a região do Mercosul.

O Ato de Concentração foi julgado e aprovado em 1º de Março de 2000.

III.1.3. Definição do Mercado Geográfico no caso da Rio Polímeros

Deve-se destacar que para o presente Ato de Concentração o CADE não disponibiliza os relatórios produzidos pela SEAE e pela SDE, sendo possível apenas visualizar o Relatório feito pelo Conselheiro Miguel Tebar Barrionuevo. Baseando-se

no caso 08012.005473/97-45 acerca da associação entre a OPP Petroquímica S.A. e a Petrobras, o mercado relevante na dimensão produto foi definido como sendo o dos produtos de primeira geração (eteno e propeno) e de segunda geração (polietilenos de alta e baixa densidade e polipropilenos). Assim, o Relator não fez distinção entre os diversos produtos de primeira geração e entre os produtos de segunda geração.

As partes envolvidas produziram um documento datado de 30 de novembro de 2000 explicando a operação para o SBDC e indicando os mercados envolvidos e os ganhos de eficiência provindos da futura criação da Rio Polímeros. Em relação ao mercado relevante geográfico, as partes colocaram que o mercado relevante deveria ser entendido como sendo o Mercosul para os produtos de segunda geração e a região do polo Petroquímico do Rio de Janeiro para os produtos de primeira geração, de acordo com o que fora definido no AC 08012.005473/97-45 citado acima. O relatório das partes afirma que a Rio Polímeros comercializará todos os produtos trabalhados no Ato sobre a associação da OPP com a Petrobras, com exceção do polipropileno, não produzido pela Rio Polímeros. (SUZANO et. al., 2000)

O relatório das partes destaca que o mercado relevante geográfico deveria ser definido como sendo o Mercosul e não o Brasil ou a Região Sudeste porque a Argentina produz polietilenos e consegue vender este produto facilmente no mercado brasileiro. As partes destacaram a não existência de alíquotas de importação para os produtos petroquímicos argentinos como sendo o motivo principal para o mercado geográfico ser definido como sendo o Mercosul. As partes ainda sinalizaram que o nível de importação dos polietilenos oriundos da Argentina deve aumentar no Brasil devido ao arranque de uma unidade fabril da Dow, com capacidade de 270 mil toneladas anuais de PEBDL e PEAD. (SUZANO et. al., 2000)

Segundo este relatório, a capacidade produtiva de polietilenos de baixa densidade (incluindo o linear) tendo o mercado relevante sendo definido como sendo o Mercosul, seria distribuída conforme indicado na Tabela 1. Os dados referentes ao polietileno de alta densidade se encontram na Tabela 2.

Tabela 1. Distribuição da capacidade Produtiva de polietilenos de baixa densidade tendo sido o Mercosul definido como mercado relevante geográfico

Empresas	Market-share sem a Rio Polímeros	Market-share com a Rio Polímeros
OPP Polietilenos S.A.	37%	32%
RIO POLÍMEROS	-	14%
Polietileno Indústria e Comércio S.A.	16%	14%
Produtores Argentinos	12%	11%
Union Carbide Química Ltda.	10%	9%
Petroquímica Triunfo S.A.	10%	8%
Dow Argentina *	9%	8%
Ipiranga Petroquímica S.A.	5%	4%
TOTAL	1.487 kton/ano	1.757 kton/ano

* Entrou em operação no ano de 2001

Fonte: SUZANO et. al., 2000

Tabela 2. Distribuição da capacidade Produtiva de polietilenos de alta densidade tendo sido o Mercosul definido como mercado relevante geográfico

Empresas	Market-share sem a Rio Polímeros	Market-share com a Rio Polímeros
Ipiranga Petroquímica S.A.	34%	28%
RIO POLÍMEROS	-	18%
OPP Polietilenos S.A.	18%	15%
Polialden Petroquímica S.A.	12%	10%
Dow Argentina *	11%	9%
Produtores Argentinos	10%	8%
Polietileno Indústria e Comércio S.A.	8%	7%
Solvay Indupa do Brasil Ltda.	7%	6%
TOTAL	1.212 kton/ano	1.482 kton/ano

* Entrou em operação no ano de 2001

Fonte: SUZANO et. al., 2000

De acordo com os dados da Tabela 1, verifica-se que o *market-share* da Rio Polímeros para o mercado de polietilenos de baixa densidade seria de 14% com um CR₄ da indústria de 71%. De acordo com a Figura 3 estes valores são suficientes para a aprovação do ato de concentração. Se forem retirados os produtores argentinos e a Dow Argentina, o CR₄ passaria a ser de 87,7% e a parcela de mercado da Rio Polímeros aumentaria para 17,3%, não gerando aprovação automática do Ato de Concentração. Para os polietilenos de alta densidade, de acordo com a Tabela 2, o *market-share* da Rio Polímeros seria de 18% e o CR₄ igual a 71%, também ocorrendo aprovação automática do Ato de Concentração. Retirando os produtores argentinos, a Rio Polímeros

dominaria 21,7% do mercado e o CR₄ seria de 85,5%, números que não garantem a aprovação automática.²³

Dois anos após a apresentação do relatório das partes, em 02 de outubro de 2002, o Relator Miguel Tebar Barrionuevo, baseando-se novamente no Ato de Concentração supracitado, definiu que o mercado para os produtos de segunda geração seria dado pelos países integrantes do Mercosul (fl. 5 do Voto), ressaltando a não existência de tarifas no comércio dos produtos de segunda geração entre os países do Mercosul. O mesmo afirma que a Argentina conseguia facilmente exportar estes produtos para o Brasil. (BRASIL, 2002)

O Relator em seu voto não deixa clara a metodologia utilizada para chegar a esta conclusão. Entretanto, por destacar as importações vindas da Argentina pode-se concluir que o Relator utilizou um procedimento similar à metodologia do fluxo de mercadorias para definir o mercado relevante como sendo o Mercosul, apesar de não trabalhar diretamente com os índices LIFO e LOFI. Em relação à justificativa apresentada pelo Relator, outros argumentos podem ser mencionados acerca do nível de importações oriundas da Argentina. O mais evidente é o baixo custo de transporte, sobretudo para clientes localizados na Região Sul do Brasil, visto que os produtos de segunda geração podem ser enviados por via rodoviária ou marítima por um custo semelhante ao que seria cobrado por um frete oriundo do Polo Petroquímico do Rio de Janeiro.

Para os produtos de primeira geração (eteno e propeno), devido à inviabilidade do transporte para regiões mais distantes, o mercado foi definido como sendo a cidade de Duque de Caxias, já que o transporte só é possível dentro da área do Polo Petroquímico do Rio de Janeiro.

O CADE, de acordo com os votos do Relator, aprovou sem restrições o Ato de Concentração em 16 de outubro de 2002, aplicando apenas uma multa pela intempestividade do mesmo. (BRASIL, 2002)

²³ Deve-se lembrar que o mercado em termos de produto foi definido como sendo de produtos de primeira geração e de segunda geração. Os cálculos aqui apresentados para as parcelas de mercado estão separando polietilenos de baixa densidade dos polietilenos de alta densidade, produtos estes que segundo decisão do Relator podem ser incluídos no mesmo mercado relevante em termos de produtos.

III.2. Transição da jurisprudência: Mercado relevante geográfico internacional

Nesta sessão serão discutidos os casos da alteração do controle acionário da Copene (AC 08012.005799/2001-92) e da venda dos ativos da Politenó (AC 08012.002974/2006-02), ambos ocorridos no Polo Petroquímico de Camaçari, Bahia. Em ambos os casos o mercado relevante geográfico para os produtos de segunda geração passou a ser definido como internacional. Isso se deu, como será discutido adiante, pela mudança da abordagem utilizada na análise dos mercados relevantes em questão.

III.2.1. Descrição das operações dos Atos de Concentração

O ato de concentração número 08012.005799/2001-92 tratava da alteração do controle acionário da Copene por parte dos Grupos Odebrecht e Mariani, adquirentes do controle societário da Norquisa, do Banco Econômico S/A, controlador da Polialden Petroquímica SQA e ICAPOL Indústrias Químicas Ltda., e da Braskem. Segundo Relatório da SEAE de 5 de julho de 2002, antes da operação a estrutura societária da Copene e de sua controladora, a Norquisa, era distribuída conforme indicado no Organograma da Figura 4.

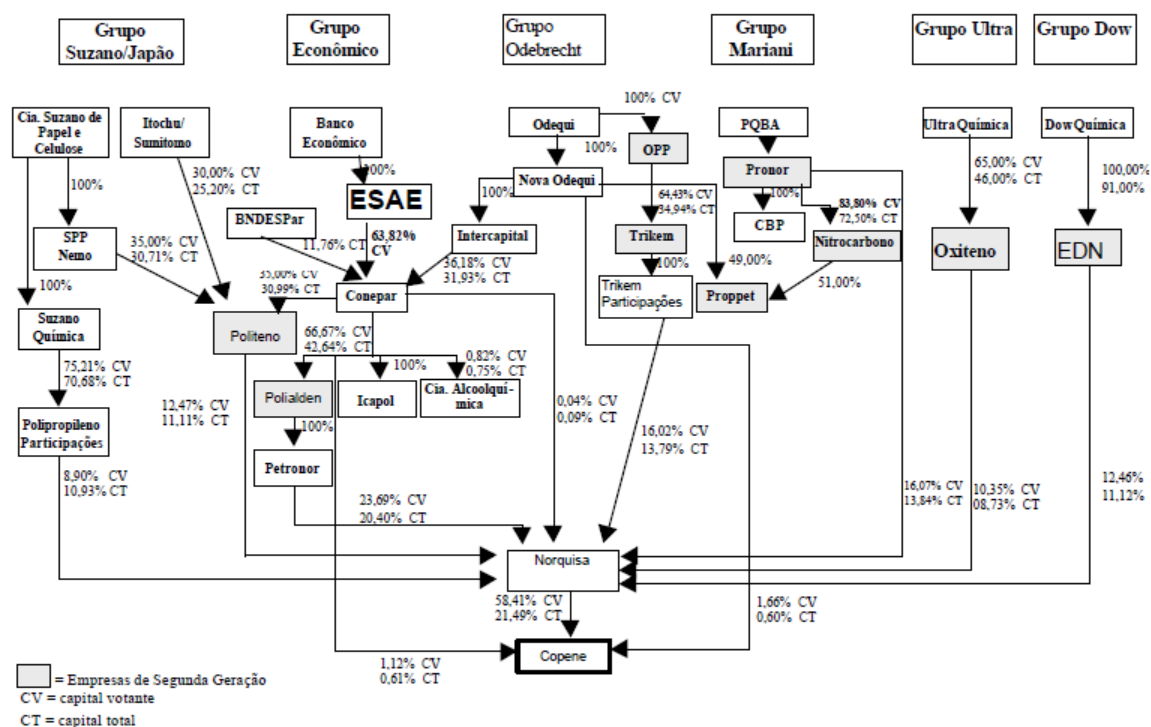


Figura 4. Estrutura Acionária da Copene antes da operação

Fonte: Parecer SEAE, 2001

Como se pode verificar, a estrutura acionária da Copene era difusa no sentido que os grupos possuíam não apenas participação na Norquisa, mas também em outras empresas que por sua vez possuíam participação na Norquisa. A reestruturação visava a implementação do Projeto Nova Copene, integrando a produção de produtos de primeira geração, como etileno e propileno, e de segunda geração, como polietilenos e polipropilenos. Antes da operação, a Copene produzia apenas produtos de primeira geração. Em 1999 havia sido assinado um Protocolo de Entendimento entre a PQBA, Odequi e ESAE, pertencentes aos Grupos Mariani, Odebrecht e Conepar (esta última representante do Grupo Econômico, sob intervenção do Banco Central devido à quebra do Banco Econômico). O Protocolo indicava o desejo por parte destas empresas na venda dos ativos do Polo Petroquímico de Camaçari.

Sob organização do Banco Central e do BNDES, no ano 2000 ocorreu o Primeiro Leilão de Compra, estruturado pelas partes do Protocolo de Entendimentos. Neste primeiro Leilão não foi revelado o preço dos ativos postos à venda. Houve manifestação do interesse de compra de quatro grupos: Copesul, Dow Química, Pérez

Companc e Ultra. Na véspera do Leilão a Dow desistiu de sua participação devido à recente fusão com a Union Carbide. O grupo argentino Pérez Companc não ofereceu proposta. Já a proposta apresentada pela Ultra ficou abaixo do preço mínimo estipulado pelos vendedores.

Em março de 2011 foi feito um Segundo Leilão. Desta vez as partes tornaram público o preço mínimo global dos ativos ofertados, a saber 20% inferior ao preço do Primeiro Leilão. Entretanto, nenhum grupo manifestou interesse pela compra dos ativos. Quatro dias após o Leilão havia expirado o prazo de vigência do Protocolo de Entendimentos. Porém, permanecia em vigor o termo que cada uma das partes não poderia realizar a venda de seus ativos para qualquer pessoa que tivesse participado do Primeiro e Segundo Leilões, até março de 2002, sem que as demais partes pudessem incluir na transação seus respectivos ativos.

Assim sendo, os Grupos Odebrecht e Mariani apresentaram uma proposta de compra das ações pertencentes ao Banco Econômico no capital social da ESAE, promovendo um Terceiro Leilão de Compra, em julho de 2001. A vencedora do Terceiro Leilão foi a Nova Camaçari e, com isto, a Copene passou a deter os ativos da operação de segunda geração. Assim a nova distribuição acionária da Copene está indicada na Figura 5.

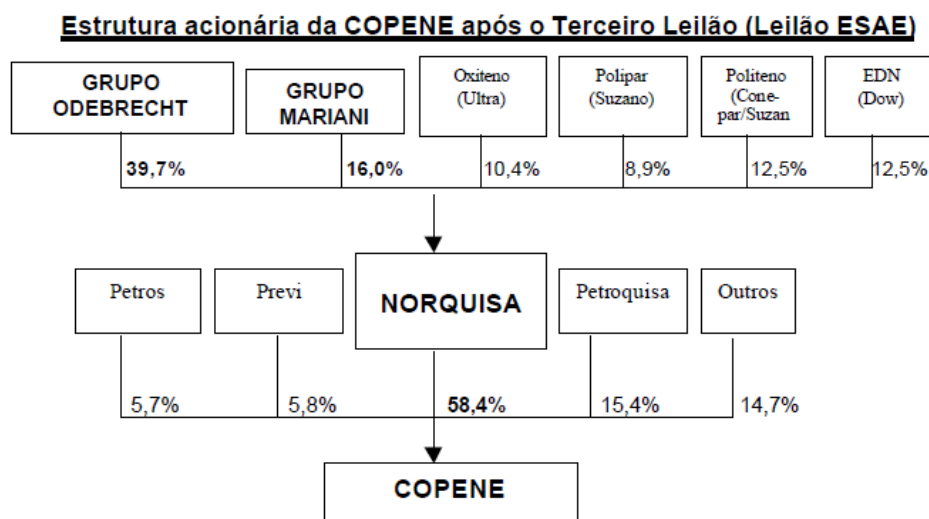


Figura 5. Estrutura acionária da COPENE após o Terceiro Leilão

Fonte: BRASIL, 2002

Já o ato de concentração número 08012.002974/2006-02, apresentado em 27 de abril de 2006, tratava da venda das ações da Politenos Indústria e Comércio S.A. pertencentes à SPQ Investimentos e Participações Ltda., à Itochu Corporation e à Sumitomo Chemical Company Ltda. para a Braskem S.A. A principal atividade da Politenos era a produção de produtos de segunda geração, tais como polietilenos e resinas termoplásticas, atuando sobretudo no Polo Petroquímico de Salvador, em Camaçari. A Politenos possuía duas plantas produtivas, somando uma capacidade instalada de 36.000 toneladas anuais de resinas.

Antes da execução da operação a Braskem possuía 33,96% das ações da Politenos, cabendo à SPQ 33,89%, à Sumitomo 18,87% e à Itochu 9,44%. Assim, com a efetivação da transação, a Braskem passou a ter controle sobre 96,16% do capital social da Politenos. (BRASIL, 2006)

A Braskem, que nos últimos anos estava desenvolvendo um grande processo de expansão via aquisições, na época da transação estava dividida entre os seguintes acionistas: Odebrecht, com 48,6% do capital votante e 31,7% do capital total; Norquisa com 25,4% do capital votante e 9,1% do capital total; Petroquisa com 10% do capital votante e 8,4% do capital total; Free-Float com 11% do capital votante e 46,8% do capital total; Previ com 2,5% do capital votante e 2,6% do capital total; e Petro, com 2,4% do capital votante e 1,2% do capital total. (BRASIL, 2006)

A SPQ era uma *holding* cuja distribuição acionária estava dividida em 99,99% para a Suzano Petroquímica e 0,01% para a Suzano *Holding*, sendo 99,99% da Suzano Petroquímica também pertencentes à Suzano *Holding*. A Suzano era controladora do Polo Petroquímico de Cubatão, em São Paulo. O grupo japonês Itochu possuía distribuição acionária pulverizada, com apenas dois grupos possuindo mais de 5% de suas ações: Japan Trustee Services Bank Ltda com 11,79% e The Master Trust Bank of Japan Ltda com 7,22%. Estes dois grupos bancários também são os principais acionistas da Sumitomo, possuindo o primeiro 5,72% do capital da Sumitomo e o segundo 7,46%. (BRASIL, 2006)

III.2.2. Definição do Mercado Geográfico no caso da Copene

Em relação à dimensão de produto do mercado relevante, a SEAE (posteriormente a SDE e o Relator concordaram com a decisão da SEAE), após analisar todos os produtos produzidos pelas empresas envolvidas na operação e as possíveis integrações horizontais e verticais, definiu os mercados relevantes como sendo:

- Mercado de Eteno;
- Mercado de Propeno;
- Mercado de Butadieno;
- Mercado de Buteno-1;
- Mercado de Benzeno;
- Mercado de Tolueno;
- Mercado de Xilenos Mistos;
- Mercado de MTBE;
- Mercado de Polietilenos;
- Mercado de Polipropilenos;
- Mercado de PET;
- Mercado de Soda Cáustica,
- Mercado de Caprolactama²⁴.

Ou seja, cada produto produzido pela Odebrecht ou Mariani consistiria em um mercado relevante distinto, com exceção dos polietilenos (de Alta Densidade, Baixa Densidade e Baixa Densidade Linear), que constituem apenas um mercado relevante na dimensão produto devido à substitutibilidade pelo lado da oferta, segundo a SEAE.

²⁴ Ácido 6-Aminohexanóico. Matéria-prima na produção de *nylon-6*.

III.2.2.1. Os Pareceres SEAE/SDE

Em relação à dimensão geográfica do mercado relevante, a SEAE definiu os mercados relevantes de eteno, propeno, butadieno, buteno-1 e benzeno como sendo regionais. Isto ocorre porque estas substâncias possuem custo unitário muito baixo, fazendo com que o custo de transporte das mesmas para regiões mais distantes seja muito elevado quando comparado com o preço da mercadoria. Além disto, como se tratam de substâncias inflamáveis e, com exceção do benzeno, gases a temperatura ambiente, requisitos especiais de segurança são necessários no transporte, encarecendo ainda mais o mesmo.

Para os outros produtos de primeira geração (tolueno e xilenos mistos), o mercado relevante foi definido como sendo internacional. Segundo a SEAE, a evolução dos preços no mercado doméstico do tolueno e do xileno apresentam comportamento muito similar à evolução dos preços internacionais deste produtos. Além disto, apesar da importação destas duas substâncias ser baixa, quando contatados pela Secretaria diversos clientes da Copene confirmaram a percepção do mercado ser internacional. (BRASIL, 2002)

Para o mercado relevante de PET, a SEAE montou uma série de preços domésticos²⁵ e internalizados deste produto para o período entre 1999 e 2001²⁶. Segundo o Parecer da SEAE, *“a análise do gráfico descrevendo as séries de preços revela que o preço doméstico segue bem de perto a tendência de evolução do preço do produto internado, o que fornece um indício de que os produtores nacionais sejam tomadores de preços.”* (Parecer SEAE, fl. 52, 2002)

Além disto, a SEAE contatou clientes da Proppet. Estes indicaram que o preço do produto era definido pelo mercado internacional. Inclusive, segundo os clientes, a capacidade instalada de PET no Brasil era insuficiente para atender toda a demanda pelo produto, sendo necessário importar grandes quantidades do produto. A

²⁵ Preços praticados pela Proppet.

²⁶ Estas séries de preço se encontram no anexo VIII do Parecer Técnico da SEAE. Entretanto, os anexos não estão disponíveis para consulta pública.

razão do total de PET importado sobre o Consumo Nacional Aparente²⁷, segundo a SEAE, está indicada na Figura 6. Os dados são oriundos da base de dados Aliceweb.

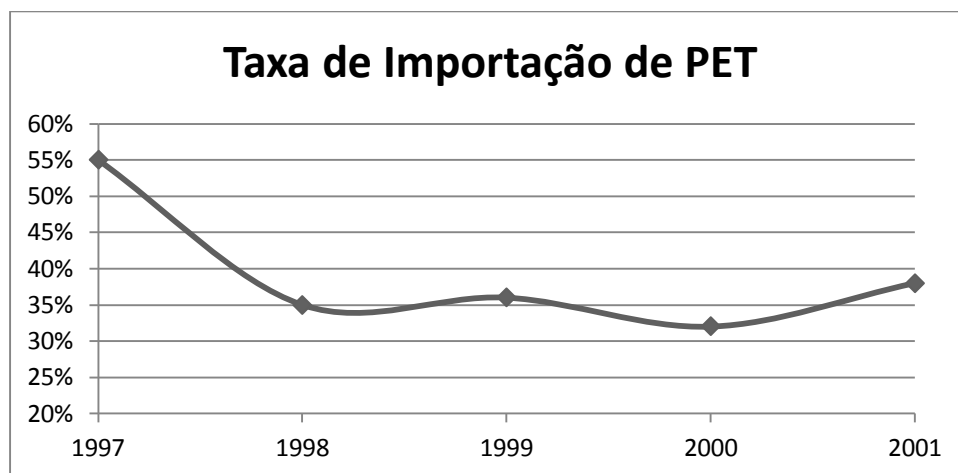


Figura 6. Taxa de Importação de PET em relação ao consumo aparente entre 1997 e 2001

Fonte: Parecer da SEAE, 2002

Como se pode verificar, as importações em toda a série analisada são superiores a 30% do consumo aparente. Como indicado no Capítulo 2, valores superiores a 30% são considerados pelo Guia SDE/SEAE como uma forte de que as importações teriam o poder de conter o exercício de poder de mercado e que, consequentemente, o mercado seria internacional.

Além disto, deve-se ressaltar que estas importações são oriundas de produtores localizados em diversas regiões, tais como Argentina, Estados Unidos, Taiwan e Espanha. Com essas evidências (correlação de preços, declaração dos clientes e alto nível de importações) a SEAE definiu o mercado relevante de PET como sendo internacional.

Para os polietilenos, a SEAE montou novamente uma série para os preços domésticos e internados, de janeiro de 1997 a dezembro de 2001²⁸. Apesar do mercado ser definido como o de polietilenos em geral, os preços foram disponibilizados por categoria de polietileno (PEAD, PEBD e PEBDL).

²⁷ Consumo Nacional Aparente = Produção + Importação - Exportação

²⁸ As séries encontram-se no Anexo V, não disponibilizado ao público.

Os preços internacionais foram obtidos a partir da Platt's Far East, visto que essa fonte era referência na negociação de preços domésticos da OPP e da Polialden. Para os preços domésticos, considerou-se o preço FOB de PEAD de Camaçari, adicionando-se frete, pedágio, descarga e seguro até a cidade de São Paulo. Para os preços de PEBD e PEBDL da OPP, apresentaram-se os preços FOB a partir de triunfo, também acrescidos dos custos para comercialização em São Paulo. (SEAE, 2002)

Segundo a SEAE, ao analisar os gráficos das séries de preço verificou-se que há semelhanças nas tendências de evolução entre as duas séries ao longo do período estudado. Entretanto, a Secretaria coloca que algumas flutuações de preço dos polietilenos deveriam ser melhor qualificadas, enviando as requerentes um Ofício para esclarecimento destas flutuações.

Em resposta a este Ofício, as requerentes informaram que em 1997 os preços domésticos foram inferiores aos internalizados visto que neste ano as condições macroeconômicas favoreciam as importações, dadas a taxa de câmbio valorizada e as elevadas taxas de juros. Já em 1998 esse cenário foi se alterando, permitindo que os produtores domésticos embutissem em seus preços a margem de serviço²⁹. Em 1999 o preço internacional do polietileno sofreu forte elevação. Os produtores domésticos, em contrapartida, também elevaram seus preços, mas de maneira menos intensa que a elevação dos preços internacionais. Nos anos 2000 e 2001 verificou-se uma elevação da margem de serviço, visto a oscilação do preço internacional e elevação do risco cambial. Segundo as requerentes, quando os consumidores se tornam mais conservadores em relação à importação, é comum que os a margem de serviço seja elevada. Com a elevação das taxas de juros no Brasil, a OPP e a Polialden teriam assumido maior exposição financeira que seus clientes, aumentando prazo de pagamentos e volume de produtos adquiridos.

A SEAE contatou clientes de polietileno da OPP e da Polialden. A Poly-Vac, a Valplast, a Unipac, a Tetrapak, a Reckitt Benckiser, a Sol Embalagens, a Extrusa e a Dura Line do Brasil consideraram a possibilidade de importar as matérias-primas caso haja aumento de preços praticado pelas empresas citadas, favorecendo a hipótese

²⁹ A margem de serviço é encarada como uma vantagem ao comprador em adquirir produtos nacionais. Inclui a agilidade na aquisição e entrega do produto, desenvolvimento do produto de acordo com especificações necessárias, venda de menores lotes, etc.

do mercado ser considerado como internacional. Entretanto, algumas empresas colocam que, em geral, os custos de internalização são muito elevados de modo que os preços internados tendem a ser maiores que os preços domésticos. (BRASIL, 2002)

Por fim, a SEAE fez um estudo acerca do nível de importação dos polietilenos de 1997 a 2001 para o PEAD, PEBD e PEBDL. Os dados disponibilizados pela SEAE encontram-se no quadro apresentado abaixo (Figura 7). Como se pode verificar, com exceção do PEBDL no ano de 2001, todos os valores dos percentuais de importação relativos ao consumo aparente são inferiores a 30%. A SEAE destaca que para o PEAD e o PEBDL houve aumento do nível relativo de importações, mas o mesmo não se verificou para o PEBD. Porém, em valores absolutos, o nível de importações de todos os polietilenos aumentou, indicando uma comoditização dos produtos. (BRASIL, 2002)

Importações Independentes (em toneladas)					
	1997	1998	1999	2000	2001
PEAD	48.445	70.262	35.265	57.862	79.327
PEBD	40.510	24.061	27.612	50.281	37.773
PEBDL	43.542	50.634	60.909	81.530	102.680
Consumo Aparente (em toneladas)					
	1997	1998	1999	2000	2001
PEAD	562.590	637.476	641.989	699.403	676.050
PEBD	529.762	488.616	545.886	581.386	560.583
PEBDL	191.349	196.474	270.509	312.575	317.291
Total	1.283.701	1.322.566	1.458.384	1.593.364	1.553.924
Importações Independentes (em %)					
	1997	1998	1999	2000	2001
PEAD	8,6	11,0	5,5	8,3	11,7
PEBD	7,6	4,9	5,1	8,6	6,7
PEBDL	22,8	25,8	22,5	26,1	32,4

Figura 7. Quadro com nível de importações dos polietilenos

Fonte: SEAE, 2002

Considerando estas evidências mencionadas, a SEAE sugeriu que o mercado relevante geográfico dos polietilenos fosse definido como sendo internacional. Segundo a Secretaria, a aplicação do Teste do Monopolista Hipotético nesta situação

mostraria que as fronteiras do mercado relevante geográfico seriam maiores que o Brasil ou o Mercosul.

Para o mercado de polipropilenos, a SEAE, ao contatar clientes da Copene, também verificou que os mesmos poderiam aumentar o nível de importações caso houvesse aumento significativo do nível de preços (BRASIL, 2002)

A SDE, entretanto, coloca que o nível de importação do polipropileno era de apenas 5,7% do consumo aparente em 2001. Assim, a SDE (e depois o Relator) considera dois mercados relevantes possíveis: o internacional e o nacional. (BRASIL, 2003)

III.2.2.2. Voto do Relator

O Relator Roberto Augusto Pfeiffer concordou com a SEAE de que os produtores brasileiros de PET são *price-takers*. Além disto, indicou que os valores de importação superiores a 30% são um forte indício de que o mercado seja definido como sendo internacional. Não encontrando nenhuma evidência que levasse a qualquer outra definição do mercado relevante, o Voto do Relator indica que o mercado de PET é internacional.

O Conselheiro Relator, analisando o mercado de polietilenos, destaca que:

Para a SEAE, a análise da série de preços indica que preço internacional determina o preço doméstico ($\text{Preço Doméstico} = \text{Preço Internacional} + \text{Margem de Serviço}$), o que significa que os produtores domésticos não detêm de capacidade de aumentar preços de maneira independente no mercado. Nesse sentido, seriam as condições de mercado que determinam a margem de serviço e o preço doméstico final, e não uma eventual capacidade de fixação dos preços por parte dos vendedores. Isso permitiria definir a dimensão

geográfica internacional para o mercado de polietilenos. Corrobora para essa conclusão, o fato de que todos os clientes consultados pela SEAE consideram em maior ou menor grau a possibilidade de importação do polietileno. Haveria inclusive uma tendência de aumento da participação das importações independentes no consumo aparente, sendo que segundo informações fornecidas pelas Requerentes, as importações brasileiras de resinas termoplásticas em geral aumentaram 1185% ao longo da última década. Este aumento refletiria a tendência à “comoditização” dos polietilenos, que passaram a ter seus preços ditados pelo mercado internacional. (Relatório Relator, 2001, p.24)

Entretanto, o Relator Roberto Augusto Pfeiffer, acreditou que neste caso as evidências apresentadas pela SEAE não eram suficientes para definir o mercado relevante como sendo internacional. O primeiro motivo apresentado pelo Relator é a origem das importações. Segundo o mesmo, 47% das importações são oriundas de países do Mercosul, mais especificamente da Argentina. Além disto, o Relator afirma que o custo de transporte é extremamente importante no processo de definição dos mercados relevantes para os plásticos. Como 60% da indústria de plásticos estaria localizada em São Paulo, a distância dos polos até a capital paulista foi analisada pelo Relator, como consta na Tabela 3.

Tabela 3. Distância de São Paulo (SP) até alguns Polos Petroquímicos

Polo Petroquímico	Distância até São Paulo (km)
Cubatão/SP	60
Rio de Janeiro/RJ	430
Triunfo/RS	1200
Camaçari/BA	2000
Baía Blanca/Argentina	2000

Fonte: BRASIL, 2005

Com estes dados, o Relator afirma que, em termos de custos de transporte, seria indiferente para o cliente comprar de produtores localizados em Camaçari ou em

Baía Blanca. Além disto, a estrutura tarifária do Mercosul viabilizaria a importação dos produtores argentinos. (BRASIL, 2005)

O Relator, analisando a jurisprudência do CADE em atos envolvendo o mercado de polietilenos, verificou que no caso 54/95, estudado anteriormente no presente trabalho, o mercado foi definido como sendo o Mercosul. Assim sendo, não havendo consenso na definição deste mercado em termos geográficos, o Relator optou por trabalhar com duas definições: o mercado sendo o do Mercosul e sendo o internacional. (BRASIL, 2005)

Na análise do possível exercício de poder de mercado pelas partes, o Relator trabalhou com os valores de market-share³⁰ das empresas envolvidas tanto no Mercosul como para o mercado internacional. Para o mercado internacional o Relator coloca que a participação das empresas é demasiadamente baixa. Já para o Mercosul, o Relator calcula os valores do CR₄ e HHI e verifica que existe a possibilidade de exercício de poder de mercado por parte da Braskem nesta situação, se fazendo necessário avaliar se as condições para este exercício existem na estrutura da indústria. (BRASIL, 2005)

Como no ato em questão verificava-se a sobreposição de concentrações horizontais e verticais³¹, o Relator analisou o efeito de ambas sob o ponto de vista da possibilidade do exercício de poder de mercado. Considerando o mercado como sendo o Mercosul, o Relator considerou que a Braskem não teria capacidade de fechar o mercado de eteno, visto que a estrutura acionária pós-concentração ainda seria bem distribuída. Além disto, a recusa injustificada de fornecer o eteno para outros fabricantes do polietileno seria considerada infração pela Lei 8.884/94. Adicionalmente, o Relator considerou que era inegável que o preço do polietileno no mercado doméstico possuía elevada correlação com o do mercado internacional. Assim, caso a Braskem exercesse poder de mercado, os grandes clientes domésticos poderiam aumentar o nível de importações, sobrando mais produtos para os pequenos clientes pelo efeito *crowding-out*. (BRASIL, 2005)

³⁰ Não evidenciados na versão pública do documento

³¹ As concentrações verticais derivam da integração entre os mercados de eteno e polipropileno.

Por fim, o Relator em seu Voto apontou que um estudo econométrico realizado por uma Consultoria privada³² apontava que existia relação de longo-prazo entre o preço do polietileno internalizado e o polietileno produzido no Brasil e que os preços internacionais ajudavam a prever os preços da resina no mercado doméstico. Posto isso, o Relator não observou a possibilidade de exercício de poder de mercado por parte das requerentes sendo o mercado internacional ou o Mercosul. (BRASIL, 2005)

Para o mercado de polipropileno, a abordagem do Relator foi a mesma utilizada no caso do polietileno. Estudou-se a correlação entre os preços internalizados e os preços praticados no mercado interno, onde verificou-se que ambos de comportam de maneira muito semelhante.

O Relator destacou que neste caso existem duas informações relacionadas mas que indicam direções opostas quanto à definição do mercado relevante geográfico: o baixo nível de importações indica que o mercado relevante seria nacional enquanto que a declaração por parte dos clientes da Copene de que existe a real possibilidade de haver importação dado um incremento nos preços praticados no mercado doméstico indica que o mercado é internacional. Assim, o Relator concordou com a SDE e optou por prosseguir a análise do mercado relevante como sendo nacional ou internacional. (BRASIL, 2005)

Assim como no caso do polietileno, caso o mercado seja internacional a participação das empresas era muito pequena e, conseqüentemente, a probabilidade do exercício de poder de mercado por parte delas é muito baixo. Considerando o mercado como nacional, o Relator considerou que a Braskem não poderia exercer poder de mercado. O Relator colocou que caso a Braskem se recusasse a fornecer polipropileno (ou propeno) pela Copene, ela também o iria fazer através da Copesul, outra empresa produtora de polipropilenos com participação acionária da Braskem. Entretanto, a Ipiranga também possuía a mesma participação da Braskem na estrutura acionária da Copesul³³. Quanto ao Polo de Camaçari, o Relator considerou que a Braskem também não possuiria incentivos para fechar o mercado, visto que a Copene possuía contratos de

³² No Voto do Relator não indica quais testes foram utilizados pela Tendências Consultoria Integrada.

³³ A Ipiranga e a Braskem possuíam 29,5% da Copesul cada. 15,0% pertenciam à Petroquisa. Os restantes 26,0% pertenciam a acionistas minoritários.

longo prazo com a Polibrasil e que o fechamento do mercado incorreria em infração da Lei 8.8844/94. (BRASIL, 2005)

Por fim, o Relator ressaltou que como os preços nacionais possuem alta correlação com os internacionais, uma elevação injustificada dos preços domésticos faria com que os grandes consumidores de polipropileno aumentassem suas importações, o que frearia o exercício de poder de mercado por parte da Braskem. Por esses motivos, o exercício do poder de mercado seria improvável, sendo o mercado definido como nacional ou internacional. (BRASIL, 2005)

Neste caso estudado, houve aprovação sem restrições por parte do CADE em setembro de 2005. Com a definição do mercado como sendo internacional, a participação de cada agente no mercado se tornava muito pequena, sendo muito difícil que uma determinada empresa possa aumentar os seus preços de maneira significativa e não transitória. Assim sendo, quando um mercado é definido como sendo internacional nesta indústria para as empresas atuantes no mercado brasileiro, dificilmente o ato de concentração será reprovado. Ainda assim, devido à complexidade das estruturas acionárias das empresas envolvidas, dificilmente ocorreria redução da oferta visto que não seria interessante para todos os grupos acionistas das mesmas.

III.2.3. Definição do Mercado Geográfico no caso da Políteno

Em relação à definição do mercado relevante em termos de produto, deve-se ressaltar que a Políteno não operava no mercado de produtos petroquímicos de primeira geração, como etileno e propileno, tampouco nos mercados de polipropileno e PET. Desta maneira o mercado destes produtos não foi analisado pelo SBDC. O Relator considerou que os polietilenos podem ser agrupados em três diferentes grupos, a saber: Polietileno de Alta Densidade (PEAD); Polietileno de Baixa Densidade (PEBD); e Polietileno de Baixa Densidade Linear (PEBDL). Entretanto, segundo o mesmo, como esses diferentes grupos apresentam alta substitutibilidade pelo lado da oferta, o Relator definiu o mercado como sendo o de polietilenos, assim como ocorrido no caso da Copene. (BRASIL, 2006)

III.2.3.1. Pareceres SEAE/SDE

Quanto à dimensão geográfica, nem a SEAE nem a SDE explicitaram em seus relatórios a metodologia utilizada para a definição do mercado relevante, mas consultaram casos antigos para auxiliar em suas decisões. A SEAE, baseada no caso da Copene, definiu o mercado como sendo internacional. Segundo a SEAE, ao analisar o caso citado, verificou-se que a participação da Braskem (incluindo o mercado da Politen) no mercado internacional de polietilenos seria de aproximadamente 1,7%, não sendo provável o exercício do poder de mercado. (BRASIL, 2006)

No ato de concentração referente à Copene, a SEAE aplicou um método econométrico para analisar a correlação dos preços praticados no Brasil com os preços internacionais. A conclusão obtida pela Secretaria foi a de que há uma tendência do preço nacional se comportar como o preço internacional.

Na análise do caso da Politen a SDE também remete ao caso da Copene, onde, sob contestação da análise da SEAE pela Politen e pela Polibrasil, prosseguiu o estudo da definição geográfica do mercado relevante para os polietilenos, analisando duas possibilidades: a definição do mercado como sendo internacional ou como nacional. A SDE concluiu em seu Relatório que o mercado de polietilenos seria internacional e indicou que a participação da Braskem pós-operação seria de cerca de 1,7%, o que indicaria a dificuldade do exercício de poder de mercado. (BRASIL, 2006)

III.2.3.2. O voto do Relator

O Conselheiro Relator Paulo Furquim de Azevedo também citou diversos casos em que o mercado de polietilenos foi tratado por parte do SBDC. Baseando-se no caso da Copene, o Relator considerou como evidente que o preço do produto no mercado doméstico se comporta da mesma maneira que o preço internacional. Dessa forma, como a situação durante a análise se assemelhava tanto em termos de taxa de câmbio quanto em termos de custos de produção em relação ao período de análise do

Ato de Concentração para a consolidação da Braskem, o Relator Paulo de Furquim Azevedo considerou o mercado relevante como sendo internacional e seu voto foi dado pela aprovação sem restrições do Ato de Concentração. (BRASIL, 2006)

Assim, o CADE, em 19 de julho de 2006 aprovou por unanimidade a operação sem restrições.

III.3. Confirmação de mercado relevante internacional para os produtos de segunda geração

Nesta seção serão discutidos os casos da venda da Ipiranga para o consórcio Petrobras-Braskem-Ultra (AC's 08012.002818/2007-14, 08012.002813/2007-91, 08012.002816/2007-25 e 08012.014599/2007-16) e da venda dos ativos da Unipar na Quattor para a Braskem (AC 08012.001205/2010-65).

III.3.1. Descrição das operações dos Atos de Concentração

O primeiro caso trata da venda da Ipiranga para o consórcio formado pela Petrobras, Ultrapar e Braskem. Durante sua história a Ipiranga buscou crescer e ganhar mercado e uma das formas que utilizou para isso foi através da aquisição de outras empresas, como a Fábrica de Óleos Lubrificantes e Graxas no Rio de Janeiro e uma parcela da Copesul. A aquisição da Ipiranga pelo consórcio em questão foi efetivada no dia 18 de março de 2007 e é considerada uma das maiores do gênero na história do Brasil. O valor total da transação foi de US\$ 4 bilhões, sendo US\$ 1,6 bilhões pagos pelo grupo Ultrapar, US\$ 1,3 bilhões pela Petrobras e US\$ 1,1 bilhões pela Braskem. Um dos principais pontos desse processo de aquisição é a volta da Petrobras à área petroquímica, visto que, com o processo de privatizações no inícios dos anos 1990, a empresa havia vendido a quase totalidade de sua área petroquímica à iniciativa privada.

Para iniciar a análise desse ato de concentração deve-se verificar a situação das empresas envolvidas antes da efetivação da aquisição:

Tabela 4. Informações sobre as empresas envolvidas no processo de aquisição estudado

	Petrobras	Ultrapar	Braskem	Ipiranga
Funcionários	62.000	6.885	3.500	3.200
Market-share	33,8% do mercado de distribuição de combustíveis, 100% do refino e quase 100% da produção de óleo bruto no país. Atuante na distribuição de GLP e na distribuição de gás natural. Atuante na geração de energia elétrica. Finalmente, detém ativa presença internacional.	Quase 25% do mercado de GLP com a marca Ultragaz. Atuante na petroquímica com o controle da Oxiteno.	Líder do mercado latino-americano de resinas termoplásticas.	19,6% do mercado de distribuição de combustíveis.
Receita (2006)	R\$ 152,8 bilhões	R\$ 4,79 bilhões	R\$ 11,6 bilhões	R\$ 31,5 bilhões
EBITDA (2006)	R\$52,1 bilhões	R\$516 milhões	R\$ 1,6 bilhões	R\$ 1,0 bilhão
Lucro Líquido (2006)	R\$ 25,92 bilhões	R\$ 282 milhões	R\$ 84 milhões	R\$ 534 milhões
Endividamento	R\$ 18,8 bilhões	R\$ 1,5 bilhão	R\$ 4,5 bilhões	R\$ 510 milhões

Fonte: MINADEO & CAMARGOS, 2007

O Grupo Ipiranga atuava sobretudo no setor petroquímico, na distribuição de combustíveis líquidos, lubrificantes e graxas, na produção e refino de petróleo, produção e distribuição de produtos asfálticos e transporte de gás natural. A divisão da Ipiranga foi feita de acordo com os mercados em que a empresa atuava. A Ipiranga Distribuidora era responsável por aproximadamente 20% do mercado brasileiro de combustíveis, sendo umas das maiores no setor. O consórcio decidiu que a Ultra ficaria com os direitos sobre a marca Ipiranga e a fatia referente às regiões Sul e Sudeste (aproximadamente 15% do mercado nacional). Já a Petrobras ficaria com os 5% referentes às regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste.

No caso da Ipiranga Petroquímica e Copesul ficou decidido que a divisão seria feita entre a Braskem e a Petrobras, cabendo 64% à primeira e 36% à segunda. Quanto à Refinaria Ipiranga, ficou decidido que a mesma seria dividida igualmente

entre as três empresas e passaria a ser utilizada na produção de biodiesel. Assim sendo, como cada segmento da Ipiranga fora dividido de maneira diferente, o CADE dividiu a análise em quatro atos de Concentração diferentes, a saber:

- Ato 08012.002818/2007-14, intitulado por *Ativos Comuns* entre as três empresas compradoras;
- Ato de Concentração 08012.002813/2007-91, intitulado por *Ativos Petrobras/Braskem*;
- Ato 08012.002816/2007-25, intitulado por *Ativos Ultrapar* e
- Ato 08012.014599/2007-16, intitulado por *Ativos Petrobras*.

Como apenas os Atos de Concentração 08012.002813/2007-91 e 08012.014599/2007-16 tratam de casos na indústria petroquímica, os dois outros casos não serão analisados no presente trabalho. Além disto, estes casos devem ser analisados de maneira conjunta visto que a distribuição acionária das empresas envolvidas pós-operação depende dos dois casos em concordância. O AC 08012.002813/2007-91 trata da aquisição da Ipiranga Química S.A., Ipiranga Petroquímica S.A., e participação da Ipiranga no capital social da Copesul pela Braskem e Petrobras, na proporção de 60% e 40%, respectivamente. Já através do AC 08012.014599/2007-16 a Braskem incorporou as participações detidas pela Petrobras na Copesul, na IQ, na IPQ, PPSA e na Petroquímica Triunfo S.A., em troca do aumento da participação da Petrobras no capital da Braskem de 8% para 30%. Com isso, a Braskem passa a deter controle total na Copesul, IQ, IPQ, PPSA e Triunfo. (BRASIL, 2008)

O segundo caso (Ato de Concentração 08012.001205/2010-65) trata da aquisição, por parte da Braskem, da totalidade das ações da Unipar relativas à Quattor, à Unipar Comercial e Distribuidora S.A. e à Polibutenos S.A. Indústria Química. A Unipar possuía antes da operação 60% do capital acionário da Quattor, 100% do capital da Unipar Comercial e 33,33% do capital da Polibutenos, enquanto a Braskem não possuía nenhuma ação das duas primeiras empresas, mas possuía 33,33% da Polibutenos, totalizando com a aquisição 66,66% do total da sociedade desta última.

O Relator caracterizou a operação em questão como composta por sete etapas consecutivas, a saber:

1. Formação da *holding* BRK Investimentos Petroquímicos S.A., detentora de todas as ações ordinárias da Braskem, atualmente pertencentes ao grupo Odebrecht e à Petroquisa. A Odebrecht possuiria 66,8% do capital da BRK enquanto a Petroquisa ficaria com 33,2% dessa;
2. Aporte de recursos na BRK, tanto pela Odebrecht quanto pela Petroquisa, de modo que a participação da primeira seria reduzida para 53,8% enquanto que a participação da segunda aumentaria para 46,2%;
3. Aumento de capital da Braskem por subscrição privada de seus acionistas;
4. Aquisição das ações da Quattor detidas pela Unipar, correspondentes a 60% do capital da primeira, por parte da Braskem.
5. Incorporação dos 40% restantes da Quattor pertencentes à Petroquisa pela Braskem.
6. Aquisição de 100% das ações da Unipar Comercial e 33,3% da Polibutenos; e
7. Oferta pública por alienação indireta de controle da Quattor Petroquímica, controlada pela Quattor.

Além destes pontos citados, a Odebrecht, a Petroquisa, a Petrobras e a Braskem também firmaram acordo de associação para regular sua relação comercial e societária no Complexo Petroquímico do Estado do Rio de Janeiro (Comperj) e no Complexo Petroquímico de Suape. O valor total da operação estaria entre 3,5 e 5 bilhões de reais, segundo dados do CADE.

III.3.2. Definição do Mercado Geográfico no caso da aquisição da Ipiranga pelo consórcio Petrobras-Braskem-Ultra

O SBDC neste caso específico analisou os possíveis efeitos da aquisição da Triunfo pela Braskem, visto a Braskem já possuía controle acionário da maioria dos ativos que seriam divididos entre a Petrobras e a Braskem, com exceção da Trinfo, cujo

controle acionário pertencia à Petroquisa. No caso 2007-91, a SEAE em abril de 2008³⁴ destacou que com as operações houve apenas concentração horizontal nos mercados de segunda geração, mais especificamente PEAD, PEBDL, PEBD e polipropileno. O mercado foi então dividido entre mercado de polietilenos e mercado de polipropilenos. Já no Ato 08012.002813/2007-91, a SEAE destacou que houve apenas concentração no mercado de polietilenos e EVA. Devido à dificuldade de se definir o mercado de produto, a SEAE optou por considerar dois cenários: no primeiro os polietilenos e EVA constituem um mesmo mercado, enquanto no segundo o PEBD e o EVA constituem um mercado relevante enquanto o PEAD constitui outro mercado. (BRASIL, 2008)

III.3.2.1. Os pareceres SEAE/SDE e ProCADE

Em relação à área geográfica, a SEAE definiu todos os mercados relevantes envolvidos como sendo internacionais, procedimento este que foi posteriormente aceito e seguido pela SDE. Para chegar a esta decisão a Secretaria considerou a real possibilidade de importar os produtos envolvidos. O média da taxa de importação em relação ao consumo nacional aparente entre 2001 e 2006 foi de 16% para polietilenos e 8% para polipropilenos, por exemplo. O nível de importações do EVA se aproxima de 30%, valor que a SEAE julga suficiente para evitar a execução de poder de mercado por parte de firmas operando em território nacional, conforme já tratado anteriormente. (BRASIL, 2008)

Além disto, a SEAE argumentou que, consultando Atos de Concentração já analisados pelo CADE, a jurisprudência converge para a alternativa de definir mercados globais. A SEAE também relatou que consultas feitas a demandantes destes produtos indica que existe a possibilidade de se recorrer às importações, caso haja aumento dos preços no mercado interno. Assim, o *market-share* internacional no mercado de polietilenos, por exemplo, seria de apenas 3,96%, valor insuficiente para possibilitar que a Braskem exerça poder de mercado. Na análise do caso 08012.014599/2007-16, a SEAE ainda destacou que o preço dos produtos analisados se comporta de maneira semelhante com os preços internacionais, indicando que o mercado seja global. A

³⁴ Infelizmente o Site do CADE não disponibiliza os Relatórios completos da SEAE e da SDE. Porém o mesmo disponibiliza um Relatório do Ministério Público que contém resumidamente os pareceres destas Secretarias.

SEAE (e em seguida a SDE) recomendou a aprovação dos Atos de Concentração sem restrições. (BRASIL, 2008)

Segundo relatório de junho de 2008 da Procuradoria do CADE, art. 83, para determinar o mercado relevante geográfico a SEAE, a SDE e as requerentes realizaram estudos econométricos e também entrevistaram diferentes *players* que confirmaram que o mercado relevante em questão deveria ser definido como internacional. O documento da ProCADE, entretanto, afirma que existem indícios nos autos que levariam o Conselho a definir que o mercado relevante geográfico se trata, na verdade, do nacional. O principal elemento colocado que leva a esta ambiguidade está relacionado ao nível de importações desses produtos pelo Brasil. Segundo dados divulgados, a média das importações de polipropileno entre 2001 e 2006 foi de 9% e de polietilenos 15%, conforme citado anteriormente. A SEAE, em geral, trabalha com o valor de importações de 30% como sendo o mínimo para levar a conclusão de que o mercado geográfico relevante se trata do internacional. Com esse patamar de importações seria difícil as empresas localizadas no território brasileiro exercer poder de mercado, pois sofreriam concorrência internacional, conforme indicado no art. 43 do guia brasileiro. (BRASIL, 2008)

Além disto, a ProCADE também apontou que, na análise de atos de concentração anteriores, os Conselheiros indicaram que o mercado relevante geográfico era de difícil definição para o polietileno e polipropileno (fl. 18). Assim, sugeriram que deveriam ser estudados os dois casos: tratando o mercado relevante como nacional e como internacional. (BRASIL, 2008)

III.3.2.2. A Posição do CADE

O Relator Luis Fernando Rigato Vasconcellos, em julho de 2008, definiu em seu Voto os mercados de primeira geração como sendo regionais.³⁵ Os argumentos utilizados são de que como os produtos possuem baixo valor agregado, o custo do transporte é muito significativo. Assim, seria muito custoso para as empresas transportar os produtos de primeira geração para regiões mais afastadas. No caso do propeno, por

³⁵ O mercado foi definido como o Polo Petroquímico de Triunfo.

exemplo, o Relator Luis Vasconcellos ressalta que como se trata de um gás altamente explosivo, o seu transporte é muito perigoso, sendo feito normalmente através de dutos. Como a construção destes dutos requer altos investimentos, ela só é viável economicamente se os dutos forem curtos. (BRASIL, 2008)

Para os mercados de polietileno, polipropileno e EVA a definição foi feita considerando os mercados como sendo internacionais. O Relator Luis Vasconcellos destaca que em diversos estudos econômicos, incorporados na jurisprudência do CADE em outros casos que tratam destes produtos, foi verificado que o preço destes varia de acordo com os preços praticados a nível internacional. Em consequência desta definição, o Relator Luis Vasconcellos conclui que as participações de mercado das requerentes nos mercados global são muito pequenas. (BRASIL, 2008)

O Conselheiro Luis Carlos Delorme Prado, ao analisar os casos em seu Voto-vista, também define os mercados relevantes para os produtos de primeira geração como sendo regionais. O Relator Luis Carlos Prado também acompanha o Voto do Relator Luis Vasconcellos em relação aos polietilenos, polipropileno e EVA, definindo estes mercados geográficos como sendo internacionais. O Conselheiro se baseia em atos anteriores analisados por ele, a saber 08012.011068/2007-71 e 08012.014585/2007-01. (BRASIL, 2008)

Nestes casos, referentes à reestruturação do Polo Petroquímico do Sudeste, ao analisar o mercado relevante para produtos de segunda geração o Conselheiro cita que, em casos anteriores, o CADE optou por definir o mercado de polietilenos como sendo internacional, com exceção do caso da Copene onde o Relator Pfeiffer avaliou a possibilidade do mercado ser o Mercosul ou internacional. Dessa forma, o Conselheiro Luis Carlos Prado afirma que se faz necessário aprofundar o estudo sobre o mercado relevante geográfico para o mercado de polietilenos. Para tal o Conselheiro recorre à Nota Técnica dos Pareceres da SEAE e SDE do ato 08012.002813/2007-91 acerca do nível de preços domésticos de polietileno e o preço internacional internalizado. Ao preço internacional são somados o valor do frete Hong Kong – Santos, seguro de carga, taxa de importação e de renovação da marinha Mercante, despesas portuárias e custos do frete de Santos para São Paulo, convertendo o preço para reais.

Segundo o Conselheiro Prado, “o preço do mercado interno “acompanha” os movimentos do preço internacional” (p.38). O Relator ainda afirma que o preço doméstico acompanha com certa defasagem o preço internacional e que uma visualização preliminar das curvas de preço leva a conclusão de que os preços internos não são sistematicamente superiores aos preços dos produtos importados. Os preços internos seriam mais voláteis devido à volatilidade da taxa de câmbio. O Relator coloca que a nota técnica apresenta três testes econométricos:

*A referida nota técnica apresenta três procedimentos econométricos complementares para analisar a relação entre os preços do mercado interno e os internacionalizados. Primeiro, para verificar a existência de uma relação estável de longo prazo entre os preços, foram feitos **testes de cointegração**. Com a confirmação da existência de cointegração entre as duas séries de preços, estimou-se um modelo de Vetor de Correção de Erros (VEC) para avaliar a influência de desvios da relação estável sobre a dinâmica das séries de preços. Em segundo lugar, avaliou-se a **decomposição de variância** dos erros de previsão dos modelos VEC estimados para analisar se estes erros de previsão são explicados pelo comportamento das próprias variáveis ou pelo desempenho de outras. Em terceiro lugar, foram feitos testes de **causalidade de Granger**, com o intuito de verificar a precedência temporal entre variáveis. Os três testes foram aplicados em separado para PEBD, PEBDL, PEAD.” (BRASIL, 2008, p. 38)*

O resultado dos testes foi de que existe realmente uma relação de longo prazo entre as séries de preço e que desvios das mesmas são transitórios. Além disto, segundo o Relator há um ajustamento em direção a uma relação estável. Além disto, verificou-se que para todos os casos as variações ocorridas nos preços do mercado interno são explicadas pelos preços internacionalizados. Assim, o Relator Prado conclui que os ofertantes domésticos não possuem capacidade de elevar os seus preços de maneira independente do mercado mundial. (BRASIL, 2008)

Além disto, ao analisar o fluxo de mercadorias, mais precisamente as importações de polietileno, o Relator Luis Prado afirma que o fato do nível das importações dos polietilenos estar abaixo de 30% e existir uma diferença entre os preços internos e internalizados não é suficiente para definir o mercado como sendo doméstico. Para o Relator as diferenças entre os preços são transitórias. Além disso, devido a existência de contratos de fornecimento, os preços não tendem a oscilar de maneira brusca. Adicionalmente, o Conselheiro ressalta que entre 1997 e 2006 houve um aumento da participação das importações no consumo nacional aparente. Neste ponto a declaração por parte dos clientes das ofertantes de que a importação é viável ajuda a sustentar a hipótese de que o mercado seja internacional. (BRASIL, 2008)

Para finalizar o estudo do mercado relevante geográfico para o mercado de polietilenos, o Relator Luis Carlos Prado realizou também alguns estudos de elasticidade-crítica. Este teste tem como objetivo encontrar o valor da elasticidade-preço que torna um aumento de preço não lucrativo dada a margem de lucro da indústria. Segundo Prado:

O primeiro passo do teste é calcular a elasticidade-crítica a partir da margem de lucro dos ofertantes no mercado. O segundo passo consiste em estimar a elasticidade-preço da demanda do mercado em análise. O terceiro passo compara a elasticidade-crítica com a elasticidade estimada para o mercado. Se esta for maior (em módulo) que a elasticidade-crítica, deve-se aumentar o mercado; se for inferior, deve-se reduzi-lo. O mercado está corretamente delimitado quando a elasticidade-crítica for igual à elasticidade do mercado. (BRASIL, 2008, p. 43)

Na nota técnica do caso 08012.002813/2007-91, segundo o Relator Prado encontrou-se os seguintes valores para as elasticidades-preço das resinas termoplásticas:

Tabela 5. Valores da Elasticidade-preço para o Teste de Elasticidade-crítica

Produto	Elasticidade-preço	Limite Inferior (95%)	Limite Superior (95%)
PP Ráfia	-1,31	-0,44	-2,18
PP Injetável	-1,34	-0,56	-2,11
PEBD	-1,65	-0,65	-2,64
PEBDL	-1,16	-0,28	-2,04
PEAD	-1,36	-0,69	-2,02

Fonte: BRASIL, 2008, p. 44-45

Com os dados obtidos das elasticidades-preço e considerando a margem bruta mínima da indústria entre 13 e 34%, encontrou-se valores de elasticidade-crítica que variam entre -2,27 e -2,81. Assim, como se pode verificar na Tabela 5, estes valores se encontram próximos ao limite superior dos valores das elasticidades-preço, indicando que não é possível descartar a hipótese de que o mercado relevante seja internacional. Assim, o Relator Luis Carlos Delorme Prado optou por definir o mercado de polietilenos como sendo internacional.

Em relação ao EVA, o Relator Prado toma a mesma decisão. Para esta definição o Relator indica que o EVA não é perecível, possui fácil manuseio e possui níveis de importação próximos a 30% e de exportações superiores a 40% do consumo aparente.

O CADE decidiu então aprovar a operação, com restrições apenas no que diz respeito a uma cláusula de não concorrência, que deveria indicar a delimitação geográfica das áreas em que a Ipiranga atuava. Além disto, o Relator Vasconcellos votou pela restrição da participação societária da Petrobras no capital da Braskem para valor inferior a 10%. Entretanto, este voto foi vencido pelo voto-vista do Relator Luis Prado, sendo este último integrado ao Acórdão. (BRASIL, 2008)

III.3.3. Definição do mercado Geográfico no caso da Quattor

Em relação à definição do mercado em termos de produto, o Relator Vinícius Marques de Carvalho considerou os mercados relevantes propostos pela

SEAE. Esta Secretaria avaliou os produtos produzidos pela Quattor, Braskem, e Petroquisa para analisar em quais haveria sobreposição horizontal dos mercados.

Segundo a análise da SEAE a concentração poderia ocorrer para os produtos indicados no Quadro 1.

Quadro 1. Mercados com sobreposição Horizontal

1ª Geração	Eteno (Braskem e Quattor); Propeno (Braskem, Quattor e Petrobras); Xileno mistos (Braskem, Quattor e Petrobras); Orto-xileno (Braskem e Quattor); Butadieno (Braskem e Quattor); MTBE (Braskem e Petrobras); Benzeno (Braskem, Quattor e Petrobras); Tolueno (Braskem, Quattor e Petrobras).
2ª Geração	Polietileno (Braskem e Quattor); EVA (Braskem e Quattor); Polipropileno (Braskem e Quattor).
Outros produtos	Alquilbenzeno (Braskem, Quattor e Petrobras); Algarrás mineral (Braskem e Petrobras); Gasolina A (Braskem, Quattor e Petrobras); Gasolina de Pirólise (Braskem e Quattor); GLP (Braskem, Quattor e Petrobras); Hidrogênio (Braskem, Quattor e Petrobras); Óleo Combustível (Quattor e Petrobras); Propano especial (Quattor e Petrobras); Refinado (Quattor e Petrobras); Resíduo Aromático (Braskem, Quattor e Petrobras); Cicloexano (Braskem e Quattor).

Fonte: BRASIL, 2011

Em relação às integrações verticais, a SEAE destacou a relação entre os seguintes produtos:

- Nafta (Petrobras) e eteno (Braskem e Quattor);
- Nafta (Petrobras) e propeno (Braskem e Quattor);
- Eteno (Braskem e Quattor) e Polietileno (Braskem e Quattor);
- Eteno (Braskem e Quattor) e EVA (Braskem e Quattor);
- Propeno (Braskem, Quattor e Petrobras) e Polipropileno (Braskem e Quattor);

- Propeno (Braskem, Quattor e Petrobras) e demais olefinas (Braskem e Quattor) e Cumeno (Quattor);
- Benzeno (Braskem e Petrobras) e Cumeno (Quattor);
- Isobuteno (Quattor) e Poliisobuteno (Polibuteno);
- Para-xileno (Braskem) e Ácido Tereftálico (Suape).

III.3.3.1. Os pareceres da SEAE/SDE

Para os produtos de primeira geração, mais especificamente eteno, propeno e butadieno, a SEAE e a SDE consideraram o mercado como sendo limitado ao polo petroquímico envolvido, em concordância com diversos Atos de Concentração anteriores. A SEAE afirma que os produtos necessitam ser transportados através de dutos, sendo necessário que os consumidores se localizem ao redor da central petroquímica. A SEAE ainda coloca que outros meios de transporte seriam demasiadamente onerosos.

Para os mercados dos produtos de segunda geração as Secretarias também definiram os mercados de polietileno, polipropileno e EVA como sendo internacionais. As Secretarias se referiram à jurisprudência para realizar tais definições e afirmaram que os produtores brasileiros são price-takers em relação aos produtores internacionais e que pode-se facilmente comercializar os produtos através das fronteiras do país e do próprio Mercosul.

III.3.3.2. O voto do Relator

Em relação ao eteno e propeno, o Relator concordou com os pareceres da SEAE e da SDE de que os mercados relevantes para cada caso se restringem aos polos petroquímicos onde os produtos são produzidos.

Entretanto, para o butadieno, o Relator aprofundou a sua análise. A Lanxess, produtora de produtos petroquímicos de segunda geração e cliente das empresas envolvidas no Ato de Concentração, enviou um Ofício ao CADE contestando os

pareceres da SEAE e da SDE a respeito do mercado relevante de butadieno também ser regional. A Lanxess coloca que, antes de 2007, Copesul, Braskem e Quattor eram os únicos produtores de butadieno no território nacional. Porém, com a aquisição da Copesul pela Braskem este mercado ficou restrito a dois ofertantes, estes envolvidos no presente Ato de Concentração analisado. (BRASIL,2011)

A Lanxess coloca que a definição de mercado regional para o butadieno foi feita de maneira errônea por parte das Secretarias por apenas analisarem a jurisprudência do CADE para casos anteriores envolvendo produtos de primeira geração. Segundo a empresa, o butadieno também pode ser transportado pelos modais marítimos e rodoviários. Inclusive, argumenta a Lanxess, 80% do butadieno consumido pela mesma era transportado por estes modais. (BRASIL,2011)

Ao analisar dados de comércio internacional de butadieno, o Relator Vinícius Marques de Carvalho verificou que o Brasil exportou, entre 2007 e 2010, butadieno para diversos países tais como Argentina, China e Estados Unidos. Além disto, as requerentes argumentaram que a Lanxess possui contratos de longo prazo com a Braskem de modo a assegurar a quantidade do produto comercializada bem como seu preço.

Assim, o Relator concluiu que a definição de mercado relevante se restringindo ao polo petroquímico em questão somente seria válida quando fosse comprovada a impossibilidade de transporte para regiões distantes ao polo, o que não se verificaria no presente caso. O Relator afirmou que não houve qualquer teste para auxiliar na definição de mercado relevante e argumentou que a inexistência de fluxo de mercadorias não é suficiente para definir um mercado relevante, visto que os testes que utilizam estes critérios, tal como o Elzinga Hogarty, são incompletos.

Assim, ao verificar que um dos mais importantes clientes de butadieno encontra-se nos três polos avaliados no caso, que este cliente tem capacidade produtiva em todos os polos e que há grandes quantidades deste produto que são exportadas, o Relator definiu o mercado como sendo nacional. A Braskem havia argumentado que o preço pago no mercado internacional em termos FOB era menor que o preço pago pelos clientes de butadieno no Brasil, sendo vantajoso para esta vender o produto no mercado

nacional. Segundo a empresa, o butadieno exportado era oriundo do excesso da capacidade produtiva em relação ao consumo brasileiro. Assim, o Relator entendeu que não seria vantajoso para as requerentes reduzir a oferta do produto no mercado doméstico.

Para a análise dos mercados dos produtos de segunda geração, o Relator fez uma análise da jurisprudência do CADE em Atos envolvendo a indústria petroquímica, verificando que a definição do mercado relevante foi sendo alterada com o passar do tempo. O Relator considerou que a jurisprudência do CADE no que diz respeito aos mercados relevantes deve ser utilizada quando não houver dúvidas em relação à metodologia aplicada no passado, ou quanto não se verificam modificações de variáveis do mercado.

Entretanto, o Relator afirma que a definição dos mercados relevantes não podem ocorrer necessariamente de forma vinculante a casos antigos. Isto se dá porque podem haver opiniões discrepantes entre os membros do Conselho, como também porque as variáveis de mercado podem mudar ao longo do tempo - ou seja, decisões anteriores podem não ter mais validade para casos recentes, em decorrência de mudanças na estrutura da indústria. O Relator ainda ressalta a importância do presente caso pois caso o mercado seja definido como sendo nacional haverá a criação de monopólio para diversas resinas termoplásticas. (BRASIL, 2011, p. 66)

Assim, o Relator fez uma análise quantitativa para proceder a definição do mercado relevante geográfico para o polietileno, aplicando inicialmente o Teste da Elasticidade-Crítica, assim como feito pelo Relator Luis Carlos Prado para o caso Ipiranga. Segundo o Relator Vinícius Marques de Carvalho, para se achar a elasticidade crítica, ou seja, a elasticidade a partir da qual o aumento do preço pelo monopolista hipotético deixa de ser lucrativa, é preciso identificar a margem de lucro (m) da indústria em geral, a variação de preços entendida como pequena mas não transitória (Δp), e uma função de demanda. A elasticidade-crítica seria encontrada conforme indicado na Tabela 6.

Tabela 6. Equações para o cálculo da Elasticidade-Crítica

Função Demanda	Maximização de Lucro	Break-Even
Demanda Linear (linear-linear)	$\varepsilon_c = \frac{1}{m + 2\Delta p}$	$\varepsilon_c = \frac{1}{m + \Delta p}$
Elasticidade Constante (log-log)	$\varepsilon_c = \frac{1 + \Delta p}{m + \Delta p}$	$\varepsilon_c = \frac{\ln(m + \Delta p) - \ln(m)}{\ln(1 + \Delta p)}$

Fonte: BRASIL, 2011, p. 71

O Relator, entretanto, afirma que o uso do Teste de Elasticidade-Crítica pode gerar subestimação do poder das requerentes nos casos em que o monopolista hipotético puder lucrar com custos marginais diferenciados entre diferentes unidades produtivas. Isso se dá porque o teste acaba por expandir o mercado sendo analisado. Segundo o Relator, baseando-se na teoria de Gregory Werden, quando parte da demanda é muito inelástica e outra parte é muito elástica, sendo esta convexa em relação à origem, o mercado geográfico pode ser sobre-estimado. Entretanto, segundo o Relator, no Ato da Quattor as requerentes colocaram que a curva de demanda pelos produtos de segunda geração é quebrada, porém côncava em relação à origem. Por fim, o Relator enfatizou que esta ambiguidade não inviabiliza o uso do teste de Elasticidade-Crítica, recomendando que o CADE busque aprimorar técnicas de simulação de fusões, criando uma metodologia padrão para a análise dos Atos de Concentração.

O Relator ainda mencionou que além do teste supracitado, também é possível utilizar testes de co-movimentação de preços, causalidade de Granger, decomposição da variância, descoberta de preços e resposta ao impulso. O Relator se referiu a diversos testes econométricos anexos³⁶ ao Voto, concluindo que:

- Existe cointegração entre os preços nacionais e os preços internados, havendo desta forma uma tendência de longo prazo entre os mesmos;
- Há indícios de que a variância nos preços domésticos sejam explicadas pela variância no preço internacional;
- O Teste da Elasticidade-Crítica não apresenta indícios contra a hipótese de mercado internacional.

³⁶ Anexo não presente na versão pública do Voto.

Posto isto, o Relator concluiu que os mercados para o polietileno, o polipropileno e o EVA são internacionais.

O CADE julgou o caso em fevereiro de 2011, aprovando o Ato com restrições relacionadas ao Termo de Compromisso de Desempenho.

III.4. Síntese dos casos estudados

Como foi verificado neste capítulo a metodologia empregada pelo CADE para a definição dos mercados relevantes geográficos em casos envolvendo a indústria petroquímica foi sendo modificada ao longo do período analisado (1995 a 2010). Inicialmente o Conselho empregava ferramentas simples como análise do nível de importações. Com o tempo o Conselho passou a empregar técnicas econométricas, iniciadas por uma análise de correlação de preços e aperfeiçoadas com análises de causalidade e de elasticidade-crítica.

O Quadro 2 apresenta uma síntese das técnicas identificadas nos casos analisados neste capítulo.

Quadro 2. Quadro-resumo das técnicas empregadas na análise dos mercados relevante geográficos

Mercado Definido como Mercosul	Mercado Definido como Internacional	Confirmação do Mercado como Internacional
<ul style="list-style-type: none"> • Volume das Importações; • Origem das Importações; • Não existência de tarifas de importação do Mercosul. 	<ul style="list-style-type: none"> • Volume das Importações; • Custos de transporte; • Análise da Correlação de preços; • Declaração dos clientes de que há possibilidade de importação; 	<ul style="list-style-type: none"> • Volume das Importações; • Análise da Correlação de preços; • Testes de Cointegração; • Análise da Decomposição da Variância; • Teste de Causalidade de Granger; • Teste de Elasticidade-crítica.

4. Conclusão

Este trabalho teve como objetivos gerais apresentar um estudo acerca do aparato teórico envolvido no Teste do Monopolista Hipotético, com ênfase na definição geográfica de mercados relevantes, analisar aspectos institucionais em relação à forma pela qual as autoridades da defesa da concorrência nos Estados Unidos, na Europa e no Brasil promovem a definição dos mercados relevantes à nível geográfico e, por fim, estudar alguns Atos de Concentração envolvendo a Indústria Petroquímica no Brasil. Posto isto, o objetivo específico foi analisar a forma pela qual o SBDC realiza a definição geográfica dos mercados relevantes para Atos de Concentração envolvendo a Indústria Petroquímica Brasileira, testando a hipótese de que no caso da indústria petroquímica brasileira a definição do mercado relevante geográfico é crucial para a avaliação das condições de exercício de poder de mercado.

Conforme visto pelo Teste do Monopolista Hipotético, a definição de mercado relevante visa indicar qual é a menor cesta de produtos e a menor área geográfica que pode gerar uma situação propícia para a ocorrência de um pequeno, porém significativo e não transitório aumento de preços, ou seja, o teste visa determinar em termos de produto e em termos geográficos onde pode ocorrer o exercício do poder de mercado. Assim, nesta perspectiva, a definição geográfica é importante pois é através dela que será verificado o espaço onde pode ocorrer perda de bem estar social oriunda de um incremento do nível de preços após um determinado processo de concentração, ou seja, é o espaço no qual os efeitos anticompetitivos serão avaliados.

Para realizar tal definição, a teoria econômica oferece duas abordagens principais. A primeira trata da correlação de preços, ou seja, utilizando-se métodos econométricos determina-se se os preços praticados dentro de uma determinada região hipotética A (definição geográfica) são afetados por variações ocorridas em uma outra região B. Caso isto ocorra, as duas regiões podem ser entendidas como formadoras de um mesmo mercado relevante e, como consequência, a possibilidade de ocorrer aumentos pequenos, porém significativos e não transitórios de preço dentro da região A tende a ser pequena visto que produtores localizados em B podem suprir a oferta do produto em questão. Deve-se ressaltar que mesmo que haja uma forte correlação entre

os preços nas áreas A e B, estas áreas ainda podem ser definidas como participantes de mercados geográficos distintos. Isto se dá, sobretudo, devido à existência de barreiras à entrada dos produtos. Deve-se, desta forma, analisar o escopo da indústria em questão e verificar se a existência destas barreiras pode facilitar o exercício do poder de mercado por parte da firma oriunda do processo de concentração. Uma prática difundida entre as autoridades de Defesa da Concorrência é o contato com clientes destas firmas para verificar se as mesmas possuem capacidade de comprar os produtos definidos no processo com ofertantes de outras áreas. Caso haja alta correlação dos preços entre A e B e os clientes da firma localizada em A afirmem que seja possível comprar produtos de firmas localizadas em B, então os mercados A e B podem ser considerados como um só.

Um ponto interessante não tratado nas análises dos Atos de Concentração foi o motivo pelo qual há uma correlação tão forte de preços mesmo o nível de importações sendo baixo. Como os produtos petroquímicos são derivados do petróleo ou do gás natural e estes possuem seus preços cotados internacionalmente, é possível que a correlação de preços dos produtos de segunda geração seja resposta das oscilações do preço do petróleo no mercado mundial. Caso essa hipótese seja confirmada, a abordagem econométrica nestes casos não é a mais recomendada, sendo preferível o uso da abordagem dos fluxos de mercadoria.

A segunda abordagem trata do nível do fluxo de mercadorias entre A e B. Essa abordagem baseia-se na utilização dos índices LIFO e LOFI propostos por Elzinga e Hogarty (1973). O cálculo destes índices é feito para avaliar a área onde a maior parte das compras feitas por indivíduos localizados em um determinado mercado geográfico é de origem de firmas da mesma área, assim como a maior parte das vendas das firmas da área seriam para compradores da mesma área. A principal dificuldade da implementação deste índices é estabelecer um nível de corte, ou seja, um valor percentual que determina se o mercado está definido ou se é necessário ampliar a área utilizada no teste. Grosso modo, índices superiores a 90% indicam relação forte e acima de 75% relação fraca.

Visando analisar os aspectos institucionais da análise dos mercados relevantes geográficos nos atos de concentração, ou seja, como estas abordagens teóricas ganham corpo dentro das legislações de diversos países, realizou-se uma breve pesquisa acerca deste tema em relação às práticas realizadas pelos Estados Unidos, pela

Europa e pelo Brasil. Nos Estados Unidos, o guia de análise divide os mercados em dois tipos distintos: os baseados na localização dos ofertantes e os baseados na localização dos consumidores. Para realizar a definição do mercado relevante o guia sugere que se busque evidências a respeito do deslocamento geográfico de demanda como consequência de um aumento do nível de preços, avaliação do custo e da dificuldade de transporte, avaliação do escopo competitivo dos consumidores à jusante da cadeia produtiva e avaliação da possibilidade de um ofertante de outra região suprir a queda de oferta oriunda de uma elevação dos preços.

No caso europeu, cada país possui uma legislação antitruste específica. Com a integração dos países do bloco, houve a necessidade da elaboração de uma legislação supranacional. O guia europeu destaca que a definição de mercado relevante para a Comissão é dada pela Corte de Justiça e pela Corte de Primeira Instância das Comunidades Europeias. A análise do mercado geográfico relevante é iniciada por um estudo preliminar do escopo do mercado com base em indicadores gerais como a distribuição da fatia de mercado entre os envolvidos no processo de concentração e seus competidores, diferentemente do que ocorre no modelo americano. O guia ainda destaca a importância das estatísticas acerca do fluxo de mercadorias para a análise das barreiras de mercado e de evidências passadas do desvio de demanda para outras áreas.

Já o guia brasileiro trabalha explicitamente com o Teste do Monopolista Hipotético na definição do mercado relevante. Entretanto, nesta sessão (de definição do mercado relevante) o guia não trata do papel que as importações desempenham na determinação da dimensão geográfica do mercado, sendo estas apenas tratadas na sessão que disserta sobre o Exame da Probabilidade de Exercício de Poder de Mercado. No guia brasileiro verifica-se a recomendação do uso da abordagem da correlação dos preços, conforme indicado em nota do artigo 28. Porém, a abordagem do fluxo de mercadorias não é descartada como se pode verificar no artigo 32. Como a legislação brasileira sobre o tema é recente em comparação com a dos Estados Unidos e as europeias, verifica-se que a mesma sofreu forte influência, sobretudo das Leis antitruste americanas.

Após analisar o aparato teórico e o histórico das políticas de Defesa da Concorrência, estudou-se os casos da OPP, Rio Polímeros, Copene, Politeno, Ipiranga e

Quattor. Nos dois primeiros casos, os Relatores trabalharam com dados de fluxo de comércio para a definição do mercado geográfico relevante. Como o Brasil comercializa produtos de segunda geração sobretudo com a Argentina, o mercado relevante para esses produtos foi definido como sendo o Mercosul.

Já no caso da reestruturação acionária da Copene iniciou-se o uso do aparato econométrico no estudo do mercado relevante para casos na indústria petroquímica. O resultado obtido foi de que o comportamento do preço dos produtos de segunda geração possui forte correlação com o comportamento dos preços internacionais. Além disto, quando contatados pelas Secretarias do SBDC, os clientes da Copene declararam ser possível importar estes produtos caso houvesse um aumento significativo e não transitório nos preços. Entretanto, alguns destacaram que caso isto viesse a ocorrer os clientes repassariam os custos para seus consumidores.

Assim sendo, o mercado geográfico passou a ser definido como internacional. Como no mundo existem diversos produtores de produtos como polietileno e polipropileno, o *market-share* das empresas envolvidas no mercado global tende a ser muito pequeno, levando à conclusão de que a possibilidade do exercício de poder de mercado é remota. No caso da Politen, o Relator confirmou que há correlação entre os preços domésticos e internacionais para os polietilenos, definindo o mercado como internacional.

Conforme novos casos foram sendo analisados verificou-se uma certa dificuldade por parte dos Relatores (e pelas Secretarias) de realizar uma definição precisa do mercado relevante geográfico para os produtos de segunda geração, com destaque para os polietilenos. Essa dificuldade se dá pelo fato de que, apesar do comportamento dos preços no mercado doméstico ser semelhante ao comportamento no mercado internacional e os clientes contatados informarem que poderiam importar caso houvesse aumento de preço destes produtos, o nível de importação destes produtos era considerado baixo para os patamares estabelecidos pelo CADE.

Neste ponto, verifica-se que as duas abordagens estudadas no Capítulo I geram um resultado diferente: a abordagem da correlação dos preços indica que o mercado é internacional enquanto a abordagem do fluxo de mercadorias indica que o

mercado é o nacional ou o Mercosul. Como foi visto, em geral, a definição internacional prevaleceu. Em alguns casos optou-se por analisar as consequências do mercado ser internacional ou o Mercosul, verificando-se que em nenhum dos dois casos vislumbrou-se a possibilidade de exercício de poder de mercado pelas requerentes.

Deve-se ressaltar que em todos os casos analisados na indústria petroquímica para produtos de segunda geração o CADE aprovou os Atos de Concentração, incluindo os casos da OPP e da Rio Polímeros, onde o mercado geográfico foi definido como sendo o Mercosul. Como se indicou na Figura 3, após o mercado ter sido delimitado, é necessário estudar tanto a possibilidade do exercício do poder de mercado quanto os ganhos de eficiência gerados pela concentração. No caso da Rio Polímeros, por exemplo, o Relator destaca que o polo de Duque de Caxias se tornaria o primeiro do Brasil a utilizar gás natural como insumo principal, ao contrário dos já existentes que utilizam nafta (matéria-prima de outros importantes produtos da indústria do petróleo, como gasolina e diesel).

Em relação aos produtos de primeira geração, tais como eteno e propeno, é consensual que a definição do mercado relevante deve ser regional, limitando-se geralmente à área do polo petroquímico estudado. Isto ocorre pois os produtos de primeira geração possuem baixo valor unitário, sendo seu transporte, via dutos ou transporte convencional de carga, para regiões distantes dificultado tanto em relação aos elevados custos quanto aos riscos envolvidos em tal processo. Essa conclusão está de acordo com aquilo estudado durante o Capítulo I do presente trabalho.

Quanto aos aspectos institucionais, foi possível verificar que o SBDC possui metodologias semelhantes às utilizadas pelos órgãos americanos e europeus. Enquanto nos Estados Unidos se trabalha mais com a abordagem econométrica, na Europa o foco maior é na abordagem do fluxo de mercadorias, de acordo com os guias analisados. Como foi verificado através dos casos estudados, o SBDC trabalha com as duas metodologias, de acordo com as informações existentes. Porém, para a indústria analisada, houve um fortalecimento na utilização de métodos econométricos para a análise dos Atos de Concentração.

Posto isto, pode-se concluir que o uso da abordagem econométrica facilitou o processo de expansão da Braskem no mercado petroquímico doméstico. Atualmente a Braskem está presente em todos os polos petroquímicos do Brasil, sendo a empresa com maior receita no setor Químico/Petroquímico do país. Talvez, caso o mercado dos produtos de segunda geração para o caso da aquisição da Ipiranga tivesse sido considerado como o nacional, o caso tivesse sido reprovado visto à possibilidade da Braskem exercer poder de mercado. Assim sendo, destaca-se que a definição dos mercados relevantes geográficos é fator mister no processo de análise de Atos de Concentração e as consequências das definições feitas podem gerar grandes mudanças no escopo das indústrias envolvidas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BAKER, Jonathan B.; BRESNAHAN, Timothy F. The Gains from Merger or Collusion in Product-Differentiated Industries. **The Journal of Industrial Economics**, v. 33, n. 4, p. 427 – 444, jun. 1985.

BARROS, Francisco Ebeling. **A demanda por petróleo na América Latina**: uma análise empírica e historicista. 2008. Monografia (Bacharelado em Ciências Econômicas) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2008.

BOLETIM DA PRODUÇÃO DE PETRÓLEO E GÁS NATURAL – ANP. Novembro de 2010. Rio de Janeiro, 2010. Disponível em: < www.anp.gov.br/?dw=39587>. Acesso em: 02 janeiro 2012.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.006452/2000-86**. Acórdão. 2002.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.006452/2000-86**. Relatório. Conselheiro Miguel Tebar Barrionuevo. 2002.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.006452/2000-86**. Voto. Conselheiro Miguel Tebar Barrionuevo. 2002.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.005799/2001-92**. Acórdão. 2005.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.005799/2001-92**. Relatório. Conselheiro Roberto Augusto Castellanos Pfeiffer. 2005.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.005799/2001-92**. Voto. Conselheiro Roberto Augusto Castellanos Pfeiffer. 2005.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.005799/2001-92**. Parecer ProCADE. 2004.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.005799/2001-92**. Parecer SEAE. 2002.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.005799/2001-92**. Parecer SDE. 2003.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002974/2006-02**. Acórdão. 2006.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002974/2006-02**. Voto. Conselheiro Paulo Furquim de Azevedo. 2006.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002974/2006-02**. Relatório. Conselheiro Paulo Furquim de Azevedo. 2006.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002974/2006-02**. Parecer ProCADE. 2006.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002974/2006-02**. Parecer SEAE. 2006.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002974/2006-02**. Parecer SDE. 2006.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.005799/2001-92**. Parecer SDE. 2003.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.005799/2001-92**. Relatório. Roberto Augusto Castellanos Pfeiffer. 2005.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002813/2007-91**. Acórdão. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002813/2007-91**. Relatório. Conselheiro Luis Fernando Rigato Vasconcellos. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002813/2007-91**. Voto. Conselheiro Luis Fernando Rigato Vasconcellos. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002813/2007-91**. Parecer SEAE. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002813/2007-91**. Parecer SDE. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002813/2007-91**. Parecer ProCADE. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002816/2007-25**. Acórdão. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002816/2007-25**. Relatório. Conselheiro Luis Fernando Rigato Vasconcellos. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002816/2007-25**. Voto. Conselheiro Luis Fernando Rigato Vasconcellos. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002816/2007-25**. Parecer SEAE. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002816/2007-25**. Parecer SDE. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002816/2007-25**. Parecer ProCADE. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002818/2007-14**. Acórdão. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002818/2007-14**. Relatório. Conselheiro Luis Fernando Rigato Vasconcellos. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002818/2007-14**. Voto. Conselheiro Luis Fernando Rigato Vasconcellos. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002818/2007-14**. Parecer SEAE. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002818/2007-14**. Parecer SDE. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.002818/2007-14**. Parecer ProCADE. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.011068/2007-71**. Relatório. Conselheiro Luis Carlos Delorme Prado. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.014599/2007-16**. Acórdão. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.014599/2007-16**. Relatório. Conselheiro Luis Fernando Rigato Vasconcellos. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.014599/2007-16**. Voto. Conselheiro Luis Fernando Rigato Vasconcellos. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.014599/2007-16**. Parecer SEAE. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.014599/2007-16**. Parecer SDE. 2008.

BRASIL. Conselho Administrativo de Defesa da Econômica. **Ato de Concentração nº 08012.014599/2007-16**. Parecer ProCADE. 2008.

BRASIL. **Constituição Federal de 1988**.

BRASIL. **Lei nº 12.529 de 30 de novembro de 2011**.

BRASIL. **Lei nº 8.884 de 11 de junho de 1994**.

BRASIL. Ministério Público Federal. **Parecer acerca dos Atos de Concentração nº 08012.002816/2007-25; 08012.002818/2007-14; 08012.002813/2007-91; 08012.014599/2007-16**. 2008.

BRITISH PETROLEUM STATISTIC REVIEW OF WORLD ENERGY JUNE 2011. Disponível em: <<http://www.bp.com/sectionbodycopy.do?categoryId=7500&contentId=7068481>> Acesso em: 10 dezembro 2011.

CAMARGOS, Marcos A.; BARBOSA, Francisco V. Fusões, Aquisições e Takeovers: Um Levantamento Teórico dos Motivos, Hipóteses Testáveis e Evidências Empíricas. **Caderno de Pesquisas em Administração**, São Paulo, v. 10, n. 2, p.17-38, abr./jun. 2003.

CLÔ, Alberto. **Oil Economics and Policy**. Norwell: Kluwer Academic Publishers, 2000.

COMISSÃO EUROPEIA. Commission Notice on the Definition of relevant markets for the purposes of Community Competition Law. **Official Journal of the European Union**. 1997

COMISSÃO EUROPEIA. Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council regulation on the control of concentrations between undertakings. **Official Journal of the European Union**. 2004

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA. **Guia Prático do CADE: A defesa da concorrência no Brasil**. 3. ed. São Paulo: CIEE, 2007.

CRANE, Steve E.; WELCH, Patrick J. The Problem of Geographic Market Definition: Geographic Proximity vs. Economics Significance. **AEJ**, v. XIX, n. 2, jun. 1991.

DIAS, José Luciano de Mattos ; QUAGLINO, Maria Ana; **A questão do petróleo no Brasil: uma história da PETROBRAS**. Rio de Janeiro: CPDOC: PETROBRAS, 1993.

DAVIS, Peter; GARCÉS, Eliana. **Quantitative Techniques for Competiton and Antitrust Analysis**. Princeton: Princeton University Press, 2010.

ELZINGA, Kenneth G.; Hogarty, Thomas F. The Problem of Geographic Market Delineation in Antimerger Suits. **The Antitrust Bulletin**. v. 18, n. 1, p. 45-81, 1973.

_____, The Problem of Geographic Market Delineation Revisited: The Case of Coal. **The Antitrust Bulletin**, v. 23, n. 1, p. 1-18, 1978.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. U.S. Department of Justice & Federal Trade Commission. **Horizontal Merger Guidelines**. 2010.

FORGIONI, P. A. **Os Fundamentos do Antitruste**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2005.

GRANGER, C.W.J. Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral models. **Econometrica**, v. 34, p. 541-551, 1969.

HILDEBRAND, Doris. The Role of Economic Analysis in the EC Competition Rules. 2.ed. The Hague: Kluwer Law International, 2002.

KAPLAN, S. N. **Mergers and Productivity**. Chicago: The University of Chicago Press, 2000.

MELLO, M. T. L. Defesa da Concorrência. In: KUPFER, David (Org.). **Economia Industrial**. p. 485 – 514. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

MINADEO, R.; CAMARGOS, M.A. **Fusões e Aquisições na Indústria Petroquímica**: uma Análise da Aquisição da Ipiranga pelo Consórcio Petrobras-Braskem-Ultra. In: IV SEGET, 2007, Resende. IV Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia. Resende: AEDB, 2007. v. 1.

MINISTÉRIO DA FAZENDA/MINISTÉRIO DA JUSTIÇA. **Guia Para Análise Econômica De Atos De Concentração Horizontal**. Portaria Conjunta SEAE/SDE Nº 50, de 1º de Agosto de 2001.

NAKAMURA, Akio A. **Desempenho de Processos de Fusões e Aquisições**: Um estudo sobre a Indústria Petrolífera Mundial a partir da Década de 90. 2005. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2005.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento. **World Investment Report**: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. Genebra, 2000.

PESQUISA DE FUSÕES E AQUISIÇÕES 2011 – 2º TRIMESTRE: Espelho das transações realizadas no Brasil. São Paulo, 2011. Disponível em: <www.kpmg.com/BR/PT/Estudos_Analises/artigosepublicacoes/Paginas/CFinance_Fusoes-e-Aquisicoes-11-2otrim.aspx>. Acesso em: 17 setembro 2011.

PINTO, Helder; IOOTTY, Mariana. Avaliando os impactos microeconômicos das fusões e aquisições nas indústrias de energia no mundo: uma análise para a década de 90. **Revista de Economia Política**. São Paulo, v. 25, n. 4, out./dez. 2005.

PIONER, Heleno M. **Modelos de Simulação de Fusões**: Aplicação a Casos Brasileiros. Dissertação (Mestrado em Economia) – Escola de Pós-Graduação em Economia, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2003.

POSSAS, Mario Luiz. Os conceitos de mercado relevante e de poder de mercado no âmbito da Defesa da Concorrência. **Ensaio sobre Economia e Direito da Concorrência**. São Paulo: Singular, p. 75-95, 2002.

POSSAS, M.; FAGUNDES, J.; PONDÉ, J. Custos de Transação e Políticas de Defesa da Concorrência. **Revista de Direito Econômico**, Rio de Janeiro, n. 27, 1998.

REEKEN, Bart L.P.van; VOGELAAR, Floris O.W.; STUYCK, Jules; **Competition law in the EU, its Member States and Switzerland**. The Hague: Kluwer Law International, 2002.

ROLL, Richard. The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers. **The Journal of Business**. Chicago, v. 59, n. 2, p. 197-216, abr. 1986.

ROSA, Fernanda D. **O CADE e a Consolidação da Petroquímica Brasileira**. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2011.

SIROWER, M. L. **The Synergy Trap: How Companies Lose the Acquisition Game**. The Free Press: Londres, 1997.

SLADE, Margaret E. Exogeneity Tests of Market Boundaries applied to petroleum products. **The Journal of Industrial Economics**. v. 34, n. 3, p. 291-303, mar. 1986.

STIGLER, George J.; SHERWIN, Robert A. The extent of the market. **Journal of Law and Economics**, v. 28, n. 3, p. 555-558, out. 1985.

SUZANO, ULTRAPAR & PETROQUISA. Relatório das partes. Ato de Concentração nº 08012.006452/2000-86. Rio de Janeiro e São Paulo, 2000.

TODOROV, Francisco R.; FILHO, Marcelo M. T. History of Competition Policy in Brazil: 1930 – 2010. **The Antitrust Bulletin**, v. 57, n.2, p. 207 – 257, 2012.

WESTERVELT, Robert; PEARSON, John. **Five-year Outlook for Mergers and Acquisitions in the Chemical Industry**. Menlo Park: SRI Consulting Press, 2008.

WESTON, J. F., JOHNSON, B. A., SIU, J. A., Merger and restructuring in the world oil industry. **Journal of Energy Finance and Development**, v.4, p. 149-183, fev. 1999.

WILLIAMSON, O. E. **Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications**. Free Press: New York, 1975.

_____, Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Trade-offs. **American Economic Review**. v.58, p.18-36, mar. 1968.